



# **Literacia Financeira e Empreendedorismo em Portugal**

por

Fernanda Margarida Gomes Couto

[11041024@fep.up.pt](mailto:11041024@fep.up.pt)

Dissertação do Master in Finance

## **Orientada Por:**

Professora Cláudia Alexandra Gonçalves Correia Ribeiro

Professora Maria Catarina de Almeida Roseira

**2013**

## **Breve Nota Biográfica**

Fernanda Couto nasceu a Junho de 1990 no conselho de Santa Maria da Feira.

A candidata concluiu a sua licenciatura em Economia na faculdade de Economia do Porto no ano de 2011 e iniciou os seus estudos no Master in Finance no mesmo ano.

A nível profissional, frequentou um estágio na Caixa Geral de Depósitos no ano de 2010, na agência de Santa Maria da Feira. Foi consultora financeira na empresa Decisões e Soluções de Vila Nova de Gaia no ano de 2011 e 2012.

Actualmente, colabora na empresa Bebé Seguro, uma empresa de importação e exportação de artigos de puericultura, na secção de importação e contabilidade.

## **Resumo**

A literacia financeira é um tema abordado por vários autores e tem sido alvo de estudo nos últimos tempos, principalmente após o culminar da crise do subprime que veio alertar os países para a importância desta questão. O objectivo final do presente trabalho é apurar o nível de literacia financeira dos empreendedores portugueses, e perceber se existem características que possam justificar os seus diferentes níveis de literacia financeira.

Para a elaboração do estudo, irei realizar um questionário junto de empreendedores de empresas situadas nas incubadoras da região do Norte e Centro do país.

O presente estudo pretende contribuir para o preenchimento da lacuna existente na literatura relativamente aos níveis de literacia financeira dos empreendedores de pequenas portuguesas. O trabalho possui uma relevância prática para os empresários, incubadoras e entidades promotoras da iniciativa privada. De facto, os empreendedores ao constituírem o seu negócio necessitam de possuir uma série de conhecimentos financeiros para suportar a gestão do negócio, determinante do seu sucesso. Estamos em crer que os resultados obtidos neste estudo possam contribuir para um melhor conhecimento da realidade nesta área, identificando as áreas mais deficitárias e, por isso, de intervenção mais prioritária.

Com este estudo concluir-se que os empreendedores possuem bons níveis de literacia financeira. Para a iniciação do negócio os empreendedores recorrem a ajuda externa sobretudo nas áreas de contabilidade, financeira e procuram apoio para a realização do plano de negócios. No decorrer do negócio continuam a procurar ajuda na área de contabilidade, marketing comercial e na área financeira.

**Palavras-chave:** literacia financeira, educação financeira, empreendedorismo, incubação.

## **Abstract**

Financial literacy it's an object that has been brought to the table for so many authors and has been the target of many studies nowadays, mostly after the end of the subprime crises that brought this important question to all countries. The final objective of the present work will be connected to the way of finding out the financial literacy level of portuguese entrepreneurs, and discover if there are any characteristics that can lead to those different levels of financial literacy in that special case.

In order to realize this study, I'll make a survey to the entrepreneurs of some companies located in the incubators of North and Centre of the country.

In respect of scientific relevance we'll try to fill the gap that exists in the literature about the matter of financial literacy levels of Portuguese entrepreneurs. Despite that, it will be a great contribute do this area.

This work has a practical relevance to perceive the level of literacy of entrepreneurs. When these entrepreneurs build their own company they got to have too many financial knowledge in order to support the management issues. This study could be consulted by incubators or even governmental institutions to have knowledge of this question related to the financial literacy, and to find some ways to act in the most deficient areas.

This study concluded that entrepreneurs have good levels of financial literacy. For starting the business entrepreneurs resort to foreign aid mainly in the areas of accounting, financial and looking support for the realization of the business plan. During the business continue to look help in the area of accounting, commercial marketing and finance.

**Key-words:** financial literacy, financial education, entrepreneurship, incubation.

## Índice Geral

Breve Nota Biográfica .....	i
Resumo .....	ii
Abstract.....	iii
Índice Geral.....	iv
Índice de Tabelas .....	vi
Índice de Gráficos.....	vii
1. Introdução .....	8
2. Revisão de literatura-Literacia financeira e Empreendedorismo.....	11
2.1. Literacia Financeira .....	11
2.2. A literacia financeira e a crise financeira.....	13
2.3. Agenda politica.....	14
2.4. Importância da literacia financeira .....	15
2.5. Empreendedorismo .....	16
2.6. Incubação.....	18
2.7. Importância da Literacia Financeira para o empreendedorismo.....	20
2.8. Níveis de literacia dos empreendedores.....	22
3. Estudo Empírico .....	27
3.1. Objectivos da investigação .....	27
3.2. Metodologia .....	30
3.2.1. Instrumentos de pesquisa .....	30
3.2.2. Construção do inquérito.....	30
3.2.3. Amostra.....	32
3.2.4. Recolha de dados .....	35

3.2.5. Análise de resultados .....	36
3.2.6. O Índice Literacia Financeira .....	36
4. Análise e discussão de Resultados .....	39
4.1. Análise descritiva dos resultados .....	39
4.2. Análise Estatística dos Fatores que influenciam o Nível de Literacia Financeira do Empreendedor .....	52
5. Conclusões .....	59
6. Bibliografia .....	62
7. Anexos .....	67

## Índice de Tabelas

Tabela 1 - A que incubadora pertence? .....	33
Tabela 2 - Equivalente do ILF em nível. ....	37
Tabela 3 – H1 – Indivíduos do sexo Masculino apresentam níveis de literacia superiores ao sexo feminino. ....	53
Tabela 4 – H2 – Os níveis de literacia financeira são mais baixos nos empreendedores mais jovens. ....	54
Tabela 5 – H3 – Empreendedores com níveis de formação mais elevados possuem níveis de literacia superior. ....	54
Tabela 6 – H4 – Empreendedores com formação ligada à Economia possuem um nível de literacia financeira superior. ....	55
Tabela 7 – H5 – A dimensão da empresa que o empreendedor constituiu influência positivamente o nível de literacia financeira do mesmo. – Trabalhadores. ....	56
Tabela 8 – H5 – A dimensão da empresa que o empreendedor constituiu influência positivamente o nível de literacia financeira do mesmo – Vol. Negócios. ....	57
Tabela 9 – H6 – Empreendedores que tenham adquirido financiamento que não através de capitais próprios e de familiares/amigos possuem um nível de literacia financeira superior. ....	58

## Índice de Gráficos

Gráfico 1 -Idade dos empreendedores inquiridos. ....	34
Gráfico 2 - Nível de formação dos empreendedores inquiridos. ....	34
Gráfico 3 - Área de formação dos empreendedores inquiridos. ....	35
Gráfico 4- Caixa de bigodes – Diferença de meses entre a data de constituição e de incubação da empresa. ....	40
Gráfico 5 - Caixa de bigodes – Diferença de meses entre a data de constituição e de comercialização. ....	41
Gráfico 6 – Opções de financiamento a que as empresas recorreram. ....	42
Gráfico 7 - Instrumentos utilizados para gestão de tesouraria de curto prazo. ....	42
Gráfico 8 - Áreas que procurou ajuda externa no início do negócio. ....	44
Gráfico 9 - Áreas que procura actualmente ajuda externa. ....	44
Gráfico 10 - Importância da elaboração do plano de negócios na criação do negócio... ..	45
Gráfico 11 - Importância da elaboração do plano de negócios no desenvolvimento do negócio.....	45
Gráfico 12 - Importância da análise risco vs rendibilidade. ....	46
Gráfico 13 -- Áreas que os empreendedores participam activamente .....	47
Gráfico 14 - Sabe como se efectua a previsão dos fluxos de caixa?.....	49
Gráfico 15 - Com que frequência se efectua, na sua empresa, a previsão dos fluxos de caixa? .....	49



## 1. Introdução

A recente crise financeira veio levantar preocupações com o tema da literacia financeira, que, juntamente com a inovação financeira e a política de taxas de juro reduzidas é apontada como um dos factores para o desencadear da crise de *subprime*, nos EUA (Boeri e Guiso, 2007). Neste contexto, acontecimentos como o aumento das hipotecas, falências e sobreendividamento dos consumidores, resultaram numa preocupação global com a literacia financeira, que se tornou num objectivo de política pública (Huston, 2010). Este tema ganhou atenção nos últimos anos por uma vasta gama de empresas, dos bancos principais, agências governamentais, grupos de consumidores e outras organizações (Braunstein e Welch, 2002). A Autoridade Bancária Europeia também partilha desta preocupação (Banco de Portugal, 2010). Concomitantemente, a oferta de formação de literacia financeira também aumentaram nos últimos tempos, em número e em variedade (Braunstein e Welch, 2002).

A OCDE tem sido a entidade a nível internacional que mais tem despertado para estas questões e desenvolvido um trabalho muito significativo nesta matéria. O seu relatório de 2005 (Ocd, 2005) alerta para os elevados níveis de iliteracia financeira à escala global, tendo contribuído para o aumento das preocupações suscitadas a este nível (Mandell e Klein, 2009). No ano de 2011, a OCDE, através da *Internacional Network for Financial Education* (INFE), realizou um outro inquérito com o intuito de apurar os níveis de literacia financeira de 14 países. Este inquérito foi criado de forma a poder ser aplicado a todos os países para futuras comparações. A nível internacional, os países que inicialmente demonstraram maior preocupação com a educação financeira dos seus cidadãos foram países como Reino Unido, Nova Zelândia e os EUA (Conselho Nacional de Supervisores Financeiros, 2011).

Os elevados níveis de iliteracia financeira, ao contrário do que se possa pensar, não são um problema apenas dos países em desenvolvimento, pois vários países industrializados têm também demonstrado fortes problemas a este nível (Mandell e Klein, 2009), daí as preocupações globais por parte de governos, reguladores, etc. em encontrar soluções para melhorar a literacia financeira (Atkinson e Messy, 2012).

Em Portugal, as preocupações são ao nível do sector público e privado. Foram desenvolvidos projectos através de inquéritos, portais da internet, programas junto das escolas, conferências, seminários entre outros. Todavia ainda não abrangem o público em geral (Conselho Nacional de Supervisores Financeiros, 2011). As próprias entidades bancárias têm incorporado nas suas políticas ensinamentos aos seus clientes. São actos de elevado valor, pois o facto de os consumidores não possuírem capacidade de tomarem decisões financeiras fundamentadamente afecta o desempenho da economia (Mandell e Klein, 2009) resultando em ciclos mais desregulados e maiores disparidades sociais. Por esta razão, é de extrema importância económica que os cidadãos sejam instruídos financeiramente.

Por outro lado, o crescimento da economia apoia-se fortemente no sucesso e bom desempenho das PME's, particularmente no caso português. O seu sucesso irá trazer crescimento à economia. É assim importante o apoio crescente ao empreendedorismo, apesar de alguns dos estudos evidenciarem a inexistência de uma relação entre o empreendedorismo e factores de desenvolvimento económico (Salas-Fumás e Sanchez-Asin, 2013). O empreendedorismo cada vez mais é apoiado pelas entidades governamentais, todavia uma componente importante para o sucesso de uma empresa passa pela capacidade financeira do seu dirigente e é por isso, pertinente analisar o nível de literacia e capacidades financeiras.

É de salientar que, a população empresarial possui características distintas a nível de comportamentos económicos. Os empresários possuem a sua participação na economia com consumidores particulares e como entidades empresariais. Ao nível empresarial, necessitam de conhecimentos específicos, assim como atitudes e comportamentos direccionados para o bom funcionamento do seu negócio.

Até ao início da presente dissertação não foi encontrado nenhum estudo semelhante para o caso português. Paralelamente a isso, mesmo a nível mundial, a maioria dos estudos realizados são relativos a estudantes e população universitária (Huston, 2010). No caso de Portugal a tendência observada até ao momento é a mesma. Um estudo de elevada importância sobre o tema em Portugal foi o inquérito realizado pelo Banco de Portugal em 2010 à população em geral.

O presente estudo é importante para a população em geral, para as incubadoras a fim de perceberem o perfil dos seus empresários, para entidades governamentais e mesmo privadas que tenham como objectivo o apoio à iniciativa privada, na medida em que contribui para um melhor conhecimento da realidade.

Com este estudo, pretende-se responder à questão: qual o nível de literacia dos empreendedores de empresas incubadas? Para isso efectuou-se um índice de literacia financeira. Com os resultados deste mesmo índice foram estudadas as seguintes hipóteses de estudo: H1: Os empreendedores do sexo masculino apresentam níveis de literacia financeira superiores ao sexo feminino; H2: Os níveis de literacia financeira são mais baixos nos empreendedores mais jovens; H3: Empreendedores com níveis de formação mais elevados possuem um nível de literacia financeira superior; H4: Empreendedores com formação ligada à economia possuem um nível de literacia financeira superior; H5: A dimensão da empresa que o empreendedor constituiu influencia positivamente o nível de literacia financeira dos mesmos; H6: Empreendedores que tenham adquirido financiamento que não através de capitais próprios e de familiares/amigos possuem um nível de literacia financeira superior.

Para esta análise iremos proceder a um estudo de compactação de medianas. Este estudo centra-se nas empresas que se encontram nas incubadoras da região Norte e Centro. Para a recolha de dados foram colocados inquéritos aos dirigentes das empresas incubadas através de *email* e contacto telefónico.

Ao longo do trabalho que se segue será apresentada uma revisão de literatura sobre a literacia financeira indicando definições, contextualização e importância da mesma. Assim como, uma revisão de literatura sobre o empreendedorismo. Seguidamente demonstra-se o que a literatura nos diz sobre a importância da financeira para o empreendedorismo e níveis de literacia financeira dos empreendedores. No que diz respeito ao estudo empírico são demonstrados os objectivos da investigação, a apresentação da metodologia, nomeadamente a explicação da construção do índice de literacia financeira e seus resultados. Por último, são apresentados os resultados do estudo e conclusões.

## **2. Revisão de literatura-Literacia financeira e Empreendedorismo**

No capítulo que sucede, será apresentada uma revisão de literatura alusiva à literacia financeira e ao empreendedorismo assim como, sobre os níveis de literacia financeira dos empreendedores. O presente capítulo divide-se nos seguintes pontos: literacia financeira; literacia financeira e a crise financeira; agenda política; importância da literacia financeira; empreendedorismo; incubação; importância da literacia financeira para o empreendedorismo; níveis de literacia dos empreendedores.

Literacia financeira: em que são apresentadas algumas definições da literatura alusivas à literacia financeira assim como uma explicação do que se entende por literacia financeira; literacia financeira e crise financeira: é explicado o contributo da iliteracia financeira para a crise financeira e as mudanças após a crise financeira; agenda política: explicação das intervenções por parte dos governos, iniciativas e preocupações; importância da literacia financeira: explicação da importância da literacia financeira para a população em geral; empreendedorismo: neste subcapítulo são apresentados definições de empreendedorismo, é efectuada uma breve contextualização do tema, a fim de indicar o que tem sido estudado sobre o empreendedorismo e a importância do empreendedorismo e das PME para a economia; incubação: explicação do processo de incubação descrito na literatura e percepção das características do processo, das empresas para uma maior sensibilidade do contexto em que se enquadram as empresas dirigidas pelos empreendedores inquiridos; importância da literacia financeira para o empreendedorismo: explicação da importância de conhecimentos, atitudes e comportamentos financeiros para a gestão do dia-a-dia da empresa por parte dos empreendedores; níveis de literacia financeira dos empreendedores: níveis de literacia dos empreendedores apresentados pela literatura.

### **2.1. Literacia Financeira**

Aquando do início de um estudo é importante perceber o que a literatura diz sobre o mesmo, nomeadamente a sua definição.

Existem diversas definições de literacia financeira, apresentadas por vários autores. No entanto, no presente trabalho são utilizadas as mais mencionadas nas obras.

No relatório de Literacia Financeira à População Portuguesa, realizado pelo Banco de Portugal é identificada uma definição enunciada por Schagen que diz que, “a literacia financeira é a capacidade de fazer julgamentos informados e tomar decisões concretas tendo em vista a gestão do dinheiro” (Banco de Portugal, 2010).

Segundo o Plano Nacional de Literacia Financeira<sup>1</sup>, a definição mais citada a nível internacional é a da *Nacional Foundation for Educational Reserch*, que define literacia financeira como a “capacidade de fazer julgamentos informados e tomar decisões efectivas tendo em vista a gestão do dinheiro”.

A definição que serviu de base ao inquérito para harmonização internacional por parte do INFE foi “financial literacy is a combination of awareness, knowledge, skill, attitude and behaviour necessary to make sound financial decisions and ultimately achieve individual financial wellbeing” (Atkinson e Messy, 2012). As duas primeiras obras enunciam a mesma definição enquanto a de Atiknson e Messy (2012) é uma definição mais completa, e é a definição usada pela OCDE. É uma definição que engloba as componentes do conhecimento, atitudes e comportamentos.

Conclui-se que, a definição de literacia financeira é algo controversa (Huston, 2010). Huston (2010) dá ênfase à importância de distinguir literacia financeira de conhecimento financeiro. A literacia financeira pode ter duas dimensões: a compreensão e a utilização (Huston, 2010). A compreensão diz respeito ao conhecimento de finanças pessoais, a utilização refere-se à aplicação das finanças pessoais. A literacia não é o mesmo que conhecimento financeiro pois, a literacia financeira implica a capacidade de tomar decisões financeiras com o conhecimento que possui.

A consciência financeira é igualmente importante, pois é um pré-requisito para a literacia financeira (Brown et al., 2006).

Com as constantes mudanças nos mercados os consumidores necessitem de ferramentas para poderem tomar decisões informadas e atualizadas neste contexto de mudança (Lusardi et al., 2012). A literacia financeira não pode ser tomada como algo adquirido de uma vez.

---

<sup>1</sup> Conselho Nacional de Supervisores. 2011. Plano Nacional de Literacia Financeira 2011-2015.

No que diz respeito aos conceitos mais utilizados na literatura, mais de metade, incluem empréstimos, poupança e investimento (Huston, 2010). Por outro lado, apenas três terços incluem conceitos de seguros. Dos estudos analisados por Huston (2010), cerca de nove em cada dez não fornece um indicador final do nível de literacia financeira dos indivíduos entrevistados. Dentro dos que incorporam esta componente, alguns apenas indicam a direcção da sua literacia financeira, por exemplo, se são mais direccionados para investimento ou poupança.

Apesar da diversidade existente de definições alusivas à literacia financeira, no presente trabalho optou-se por escolher a definição de Atinkson e Messy (2012), pois esta engloba as dimensões indicadas pela OCDE: conhecimento, atitude e comportamento.

## **2.2. A literacia financeira e a crise financeira**

A crise financeira levou a que as preocupações com este tema se tornassem crescentes, pois com a mesma houve um alerta para as atitudes e comportamentos dos cidadãos. A crise poderia ser evitada se fosse aumentado o nível de literacia financeira pública (Rahmandoust et al., 2011). Poderá demarcar-se uma postura face à literacia financeira antes e depois da crise financeira de 2008.

Antes da crise financeira existiam taxas de poupanças reduzidas em algumas economias nomeadamente, pela queda das taxas de juro reais, condições de crédito favoráveis, aumento do preço dos activos e uma maior estabilidade económica (Lewis e Messy, 2012). A riqueza, sobretudo imobiliária, aumentou em muitos países. Uma vez que o valor dos imóveis aumentara, os indivíduos viam uma menor necessidade de efectuar a poupança. Apesar de existirem várias causas para a crise financeira, a não compreensão e análise dos riscos que estavam a assumir, tanto por parte dos cidadãos, como das instituições foi uma delas. No entanto, após a crise financeira de 2008, o crédito tornou-se mais caro e difícil (Lewis e Messy, 2012).

A crise financeira veio despertar o interesse para uma melhor compreensão das atitudes dos consumidores perante os empréstimos e a forma de promover a poupança junto dos mesmos (Klapper et al., 2011, Lusardi et al., 2012).

Uma das razões para a crise financeira foi o baixo nível de literacia financeira dos cidadãos. No entanto, a iliteracia financeira não é a única causa da crise financeira, mas que agravou os efeitos (OCDE, 2009a, Rahmandoust et al., 2011). Os comportamentos e decisões de risco que provocaram a crise financeira não foram apenas dos consumidores, mas também de instituições financeiras e reguladores (OCDE, 2009a).

Esta crise financeira possui uma mistura de sobreendividamento dos indivíduos e dificuldades financeiras, foi para muitos consumidores a primeira crise que passaram possuindo empréstimos bancários (Klapper et al., 2011, Lusardi et al., 2012). As populações geralmente aumentam os seus níveis de poupança em alturas de contracção económica, todavia se o fizessem de forma constante poderiam ultrapassar mais facilmente épocas de crise e contribuir para a estabilidade económica (Lusardi et al., 2012).

O pós-crise financeira veio trazer uma nova era para a literacia financeira pois observou-se um aumento das preocupações mundiais com os níveis de literacia financeira das suas populações. Ao nível político tem-se observado uma crescente preocupação no que diz respeito à literacia financeira.

### **2.3. Agenda política**

As preocupações com a literacia financeira tenham vindo a crescer após a década de 90, e este facto deve-se essencialmente ao crescimento dos produtos financeiros complexos e a preocupação da acção de que os indivíduos sejam mais responsáveis pelas suas acções financeiras. (Hilgert et al., 2003).

Muitos governos têm incentivado os seus cidadãos a poupar mais ou de forma mais apropriada, nomeadamente através da diversificação (Lewis e Messy, 2012). As acções ao nível dos governantes passa pela regulamentação acrescida, incentivos financeiros, formação financeira, acções de sensibilização entre outros. Por outro lado, os governos necessitam de efectuar um equilíbrio entre poupança e consumo. O consumo é necessariamente importante para o crescimento económico, pois este contribui para o PIB do país.

A intervenção é de extrema importância, nomeadamente para redução de assimetrias de informação e manter a inflação estável. A regulação dos mercados financeiros gera uma maior confiança por parte dos consumidores. Poderá compensar a assimetria de informação. Ao nível da poupança, esta pode ser influenciada através de alterações nos rendimentos e impostos.

Cada vez mais os mercados financeiros apresentam uma maior complexidade nos seus produtos. Além disso, os canais de distribuição são cada vez mais sofisticados, que poderão não possuir uma regulação adequada comparativamente aos canais de distribuição tradicionais. Os riscos de fraude são assim crescentes. Ao nível da regulação de produtos complexos esta tem sido cada vez mais crescente.

Os governos e instituições privadas têm investido em programas de educação financeira em todo o mundo (Bruhn e Zia, 2011).

Um exemplo da preocupação crescente com esta questão foi o fato do governo dos Estados Unidos da América, em 2008, ter criado um Conselho Consultor do Presidente sobre a literacia financeira; em 2008, na Indonésia o governo declarou esse ano como sendo o “ano da educação financeira”; no ano 2007, o Banco da Reserva da Índia, lançou uma iniciativa de criar centros de literacia financeira e aconselhamento ao crédito em todo o país, a fim de serem disponibilizados de forma gratuita a todos os cidadãos educação financeira e aconselhamento; no Gana todos os anos é celebrada uma semana da literacia financeira onde há um reconhecimento por parte do governo de acordos de literacia financeira (Nunoo e Andoh, 2011).

## **2.4. Importância da literacia financeira**

Uma boa gestão das poupanças e dos investimentos constitui uma componente importante para um crescimento sustentado da economia e de igual forma para o bem-estar financeiro de cada individuo (Lewis e Messy, 2012). Tal como é reforçado no Plano Nacional de Formação Financeira (PNFF)<sup>2</sup>, a formação financeira é importante

---

<sup>2</sup> O Plano Nacional de Formação Financeira (PNFF) é um instrumento elaborado pelo Conselho Nacional de Supervisores Financeiros (CNSF), um grupo de trabalho constituído por representantes do Banco de Portugal, Comissão do Mercado de Valores Mobiliários e Instituto de Seguros de Portugal.



para a gestão do dia-a-dia, do orçamento e para as decisões que poderão afectar tanto o futuro como presente. Além disso, é importante para as decisões mais complexas como acesso a um crédito à habitação ou aplicações financeiras (Banco de Portugal, 2010, Widdowson e Hailwood, 2007). Acrescentando que, pessoas com um nível de literacia mais elevada podem aprender sozinhas, procurando novos conhecimentos (Brown et al., 2006). A literacia financeira traduz-se então num valor acrescentado para o cidadão pois, cria oportunidades de ampliação do conhecimento, aprendizagem e compreensão. Em termos materiais traduz-se num benefício de acumulação de riqueza e *status*.

Ao nível da poupança, indivíduos com esta prática, conseguem suportar mais facilmente choques económicos, não necessitando de recorrer a crédito (Lewis e Messy, 2012). As poupanças também se revelam importantes ao nível macroeconómico. São as poupanças dos cidadãos que possibilitam às entidades bancárias emprestar dinheiro à restante população (Lewis e Messy, 2012). A literacia financeira não afecta apenas as instituições financeiras mas também seguradoras. Em ambas, há influência na alocação de recursos e consecutivamente no crescimento real da economia (Widdowson e Hailwood, 2007). A nível económico, é por isso de elevada importância a formação financeira do cidadão. Além disso, há autores que defendem que a literacia financeira é uma componente do capital humano (Huston, 2010).

## **2.5. Empreendedorismo**

Para este trabalho é necessário ter em atenção o que se entende por empreendedorismo, pois é dos pontos fulcrais do presente trabalho. Oseifuah (2010) debruça-se sobre a evolução ao longo do tempo das mesmas definições do empreendedorismo. O autor enuncia vários autores que dão importância a estas definições, entre os quais Jean Baptiste Say, John Stuart Mill e Alfred Marshall. Empreendedorismo pode ser então definido como um processo através do qual os indivíduos utilizam as oportunidades do mercado para a criação e crescimento de novos negócios (Gries e Naudé, 2011). Os empreendedores, enquanto empresários, levam a cabo uma estratégia de decisão, devendo garantir que a mesma seja devidamente aplicada (Salas-Fumás e Sanchez-Asin, 2013).

O empreendedorismo está cada vez mais na agenda pública, principalmente desde 2009 com os governos a procurarem soluções de saída da crise económica (OCDE, 2009b). Pensa-se que o empreendedorismo é uma forma de garantir o crescimento no longo prazo e a competitividade. A OCDE tem exercido um trabalho na área do empreendedorismo com estudos analíticos e mais recentemente na criação de uma base de dados. A existência de dados numéricos será uma mais-valia para comparações. Em 2006, a OCDE – Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme (EIP) iniciaram um trabalho de recolha de dados sobre o empreendedorismo comparáveis a nível internacional. Ao longo dos anos, nas suas publicações o EIP tem melhorado os indicadores.

O empreendedorismo assume uma importância ao nível económico, sendo que alguns países até o colocam como prioridade política (OCDE, 2009b). Afinal, tempos de crise económica são alturas de mudança, ou destruição para o caso de empresas menos eficientes. Existe uma taxa elevada de empresas que faliram, e o sucesso de novas empresas ainda não é suficientemente marcante no mercado (Brixy et al., 2013)

As empresas que conseguem persistir no mercado possuem oportunidade de se expandirem através de avanços tecnológicos que poderão conduzir a redução de custos. O empreendedorismo é visto como uma força da economia e existem cada vez mais incentivos e programas de ensino do empreendedorismo (Gorman et al., 1997). No entanto, existe evidência de resistência por parte dos empreendedores em serem formados, é por isso necessário a existência de formações cada vez mais adaptadas a cada segmento.

Por isso, as políticas de apoio ao empreendedorismo passam por ajudar as novas empresas, para que estas melhorem a sua qualidade. Estas iniciativas estão presentes na maioria dos países desenvolvidos, de forma a melhorarem o desempenho das mesmas. (Brixy et al., 2013).

As PME são a principal fonte de crescimento do PIB e criação de emprego quer em economias de países desenvolvidos quer em países em vias de desenvolvimento (Nunoo e Andoh, 2011). Contribuem para a diversificação da economia, estabilidade social e desenvolvimento do sector privado.

A formação tradicional tem ensinado os jovens a integrar num trabalho assalariado e a obedecer aos seus empregadores, assim que terminam a sua formação (Van der Kuip e Verheul, 2004). Os jovens que ingressam pela criação do próprio negócio tendem a aprender através do processo de tentativa e erro. Têm sido realizados estudos para a formação do empreendedor. Estas formações são geralmente de curto prazo e direccionadas a um nível limitado de participantes.

Todavia, o empreendedorismo deveria ser implantado desde cedo nos estudantes. Além disso, poderá abranger um maior número de futuros empreendedores e conseguir resultados mais eficazes. Mesmo assim, as formações devem ser acompanhadas para perceber o melhor método e encontrar as necessidades dos jovens empresários (Van der Kuip e Verheul, 2004).

## **2.6. Incubação**

O presente trabalho tem como objecto de estudo os empreendedores de empresas incubada e é por isso necessário perceber o que a literatura diz sobre as incubadoras nomeadamente as suas características e funcionamento.

A incubação é uma forma de juntar tecnologia, capital, know-how a fim de estimular o espírito empreendedor, tal como a criação de novos negócios e também potenciar a exploração da tecnologia (Grimaldi e Grandi, 2005). As incubadoras fornecem uma variedade de serviços de apoio. Nestes locais, existe um espaço comum com serviços partilhados, nomeadamente administrativos. O principal objectivo das empresas que procuram uma incubadora é a redução de custos inerentes ao negócio bem como a assistência prestada (Grimaldi e Grandi, 2005).

Ao nível do processo de admissão às incubadoras, as empresas passam por um processo de triagem. Um dos factores mais importantes que é tido em conta é o mercado em que o negócio potencial se insere, tal como a equipa de gestão (Aerts et al., 2007). Estudos demonstram que esta triagem possibilita a selecção de empresas com maior possibilidade de sucesso. É por isso importante que, os responsáveis pelas incubadoras o façam de forma a seleccionar dentro das potenciais empresas, aquelas com negócios

mais viáveis (Aerts et al., 2007). A exigência das incubadoras não deve assustar os empreendedores, mas sim mostrar que a mesma se preocupa com os resultados futuros e melhora a sua reputação. Consegue de igual forma realizar um autodiagnóstico ao seu projecto. É benéfico para os empreendedores possuírem conhecimento da reputação das incubadoras disponíveis para assim escolherem, mais tarde a permanência numa incubadora bem reputada é benéfico para a empresa (Aerts et al., 2007).

O papel das incubadoras é muito importante para o sucesso das empresas e consequentemente para o sucesso das mesmas. Aquelas que pratiquem um estímulo ao empreendedor e apoie as empresas apresentarão uma maior taxa de sobrevivência das empresas instaladas (Aerts et al., 2007). Outra evidência dos autores é a relação contrária entre a dimensão da incubadora e o sucesso das empresas. Esta questão pode ser explicada pelo fato, das incubadoras de menor dimensão poderem acompanhar mais de perto todas as suas empresas. Além disso, a relação entre empresas que estejam estabelecidas na incubadora é estimulada levando a uma maior troca de informação (Aerts et al., 2007). No entanto, as incubadoras de grande dimensão possuem vantagens nomeadamente as economias de escala (Aerts et al., 2007).

A constituição das incubadoras ao nível europeu possuem por detrás instituições, geralmente são governos nacionais e regionais (Aerts et al., 2007). Seguidamente são as universidades, centros de investigação que mais apoiam as empresas no momento de constituição da incubadora. No que diz respeito ao momento de arranque são apontados como principais apoios os bancos, empresas e instituições privadas. Estas incubadoras em média possuem uma capacidade para 220 empresas. Ao nível europeu, a maioria das incubadoras possui uma taxa de ocupação elevada, com 48% das incubadoras a possuir uma taxa de 90% e 13% das mesmas com uma taxa de ocupação de 70% (Aerts et al., 2007).

A especialização é uma mais-valia por parte das incubadoras, pois as empresas poderão enfrentar problemas que tenham em comum (Aerts et al., 2007). Todavia é necessário estar sempre alerta com a vulnerabilidade que pode ser causada com uma especialização excessiva. O sector que está mais presente é das TIC.

As incubadoras são consideradas cada vez mais, um instrumento de promoção de inovação (Aerts et al., 2007). As incubadoras são um auxílio para negócios emergentes,

sendo um suporte para o desenvolvimento dos negócios (Grimaldi e Grandi, 2005). Conseguem acelerar o processo pelas sinergias criadas, pois conseguem uma redução de custos. No entanto, o sector da incubação sofreu uma quebra drástica com a queda da economia (Aerts et al., 2007). Uma das explicações é a quebra do fluxo de investimento, tal como um menor interesse por parte das pessoas em criar uma empresa.

## **2.7. Importância da Literacia Financeira para o empreendedorismo**

Os empresários são uma componente muito importante para a economia e a sua taxa de sucesso poderia ser aumentada se os empreendedores possuísem um nível de literacia financeira superior (Rahmandoust et al., 2011). O sucesso do tecido empresarial contribui para um crescimento sustentável da sociedade que o rodeia. A melhoria contínua das capacidades dos empreendedores leva a um aumento de produtividade (Salas-Fumás e Sanchez-Asin, 2013).

O mundo dos negócios está em constante mudança, a abundância de informação levou à necessidade de haver uma filtragem e fazer uma conexão com a informação financeira (Gouws e Shuttleworth, 2009). É necessário estabelecer um equilíbrio entre a importância da informação e a capacidade das pessoas a saberem interpretar. A forma como as organizações gerem a informação financeira possuem um efeito em como os tomadores de decisão atuam, planeiam as suas estratégias e conseguem criar vantagens competitivas (Gouws e Shuttleworth, 2009). Existe um grande enfoque de formações financeiras ao nível dos consumidores não havendo uma grande preocupação ao nível das organizações (Gouws e Shuttleworth, 2009). Apesar das pessoas que se encontram por detrás das organizações serem consumidores, não deixam de possuir uma responsabilidade distinta na transmissão da informação financeira.

Hoje em dia, as decisões financeiras das empresas não estão concentradas exclusivamente no CFO, isto exige um elevado grau de literacia financeira dos gerentes da empresa (Beauchamp e Hicks, 2004).

Os benefícios para as PME, de um bom nível de literacia financeira são grandes (Nunoo e Andoh, 2011). Nomeadamente, o aumento da poupança, a análise do risco e sua gestão.

As formações financeiras aos empreendedores são importantes para o desenvolvimento económico das sociedades (Rahmandoust et al., 2011).

Os empresários com elevados níveis de literacia financeira possuem uma mais-valia para a sua actividade (Brown et al., 2006). Serão capazes de tomar decisões com implicações financeiras de forma mais eficiente. Os resultados de estudos junto de empreendedores mostraram que o grau de literacia financeira possui implicações sobre o sucesso ou fracasso da empresa (Aworemi et al., 2010, Brown et al., 2006, O'Neal e Kulonda, 2004). As habilidades de gestão dos negócios são um importante factor determinante de produtividade (Bloom et al., 2010). Os empresários tendem a não delegar funções o que se torna num entrave ao crescimento.

Mesmo daqueles que não possuem capacidades financeiras para a gestão do seu negócio são muitos os novos empresários que não procuram ajuda profissional. Temos o exemplo dos empresários alemães, em que 50% não procura profissionais de consultadoria, mesmo que este apoio seja de custos reduzidos (Brixy et al., 2013). Segundo o estudo destes autores, aqueles que mais procuram ajuda são aqueles que possuem escolaridade mais baixa. As mulheres são mais propensas à procura de ajuda de profissionais por uma questão comportamental, estas são mais avessas ao risco.

Brixy et al. (2013) apontam para eventuais causas da não procura de profissionais por estes empresários. Os empreendedores poderão estar bem informados sobre o início do seu negócio; os empresários poderão, por outro lado, sobreavaliar as suas capacidades; ou então a ajuda de profissionais poderá ser desconhecida por parte destes empreendedores.

Alguns países subdesenvolvidos possuem alguns entraves ao empreendedorismo. Entre eles o acesso ao capital, trabalho, terra, infra-estruturas e tecnologia melhorada (Aworemi et al., 2010).

Para a constituição da empresa, nomeadamente das PME que recorrem a crédito bancário, a capital privado, entre outros são tecnicamente mais eficientes que aquelas que recorrem a recursos próprios ou dependem de recursos familiares (Hernández-Trillo

et al., 2005). Esta questão está relacionada com a triagem efectuada pelas entidades bancárias ou similares. Os familiares e amigos não possuem capacidades de filtrar a viabilidade dos negócios.

Por outro lado, estas empresas nem sempre conseguem recorrer ao crédito bancário (Tucker e Lean, 2003). Existe uma assimetria de informação, uma vez que o empreendedor não consegue mostrar à entidade bancária a qualidade do seu projecto. Estas empresas não possuem histórico financeiro para suportar um pedido de financiamento e esta é uma questão a que os bancos dão enfoque. As novas empresas representam um risco elevado para investimentos por parte dos bancos. Assim sendo, o governo na sua acção deveria apoiar estas novas empresas, nomeadamente na criação de legislação adequada, melhor oferta de informação de forma a combater a assimetria de informação, também o apoio de cooperativas de empresas é um trabalho neste sentido (Tucker e Lean, 2003).

No passado, as PME eram vistas como empresas muito arriscadas por parte da banca, colocando um entrave ao acesso ao crédito das mesmas (Nunoo e Andoh, 2011). Por exemplo empreendedores do Gana enfrentam uma exclusão financeira por parte dos bancos. Os bancos, de momento vêem estas empresas como potenciais impulsionadores da economia. Todavia, devido a um baixo nível de literacia financeira, estes empresários possuem um entrave no acesso aos serviços. Além disso, os autores indicam que a experiência da utilização dos serviços financeiros, possibilita um aumento do conhecimento.

## **2.8. Níveis de literacia dos empreendedores**

É reconhecida a prioridade de medição dos níveis de literacia financeira de forma a posteriormente se oferecer educação financeira eficiente e avaliar o impacto da mesma a nível nacional (Atkinson e Messy, 2012). A medição internacional possui um elevado potencial, pois permite comparações de progressos em populações e mercados diferentes, pois posteriormente poder-se-á observar aqueles países que possuem níveis de literacia financeira superiores, para perceber no que se distinguem.

Existem estudos que se focam nas alterações após formações financeiras e outros apenas no apuramento dos comportamentos, atitudes e conhecimentos financeiros num dado momento. Para o presente estudo é importante analisar estes dois tipos de estudos pois, a recolha de dados num dado momento será o praticado no presente trabalho e necessitamos posteriormente de comparar os nossos resultados com a literatura existente. Por outro lado, as comparações poderão dar-nos sensibilidade para perceber os pontos fracos que conseguiram ser amenizados com formações ou então aqueles que mesmo após as formações financeiras continuam com procedimentos errados.

Ao nível do perfil dos empreendedores estes são maioritariamente do sexo masculino (Brown et al., 2006, Oseifuah, 2010). No que concerne ao nível de formação, esta é sobretudo uma formação ao nível superior (Aworemi et al., 2010, Brixy et al., 2013, Oseifuah, 2010).

Ao nível das formações, no âmbito da literacia financeira, têm sido realizadas em diferentes faixas etárias. Ao nível dos resultados de eficácia dos programas, as conclusões são mistas (Braunstein e Welch, 2002). Alguns autores defendem que após a formação os participantes não eram financeiramente mais alfabetizados que aqueles que não realizaram o mesmo (Mandell e Klein, 2009). Outros autores defendem que existe uma correlação entre o nível de literacia financeira e respetivo comportamento, apesar disso as alterações na população em geral após formações não são significativas (Cole et al., 2011). Mesmo assim, outros autores defendem que a educação financeira deve ser realizada (Johnston, 2005, Mandell e Klein, 2009), havendo estudos que revelam haver melhorias ao nível do conhecimento financeiro dos empresários (Bruhn e Zia, 2011).

Na Bósnia após uma formação financeira os empresários apresentaram algumas alterações nas suas práticas, todavia aqueles que mais beneficiaram com a formação foram os empresários que ainda não tinham iniciado o seu negócio, mas já tinham efectuado o pedido de empréstimo (Bruhn e Zia, 2011). Os autores indicam que esta formação deveria ser complementar a outras iniciativas de apoio ao negócio.

A componente financeira deve ser um apoio dado aos empreendedores assim que terminem a sua formação académica, pois ao nível dos cursos superiores há uma falta da componente financeira (O'Neal e Kulonda, 2004). Os cursos são demasiado técnicos,



deixando os estudantes com uma falta de conhecimentos para a abertura de um negócio. Estes estudantes necessitam posteriormente de realizar cursos financeiros. Mesmo assim, as questões abordadas muitas vezes são insuficientes para o pretendido. Estes estudantes possuem maior vocação e gosto pela área técnica, sendo difícil conseguir num mesmo curso que eles possuam conhecimentos de contabilidade. Por isso, aqueles estudantes que, não possuem bons níveis de literacia financeira, irão enfrentar graves dificuldades de compreensão contabilística na sua nova empresa.

O número de inquiridos dos estudos realizados dos dois tipos indicados anteriormente são muito variáveis, bem como as questões colocadas. Por vezes, não se consegue generalizar os resultados, pois a população-alvo pode ser distinta e o número de inquiridos também (Oseifuah, 2010).

Ao nível de estudo de referência para o presente trabalho como base de iniciação da construção dos objectivos, este foi colocado a 39 empreendedores da África do Sul Oseifuah (2010). Este coloca questões pontuais não efectuam comparações antes e depois de formações financeiras. Nos resultados do estudo, no que diz respeito aos níveis de literacia financeira mais de metade se encontrava acima desta média dos próprios resultados. Ou seja, tendo em conta a média dos níveis de literacia financeira de todos os inquiridos, mais de metade encontrava-se acima da mesma. Outra componente analisada neste estudo foi o conhecimento financeiro em que 72% sabiam o que era uma taxa de juro; 56,4% sabiam o que era uma insolvência. Num outro estudo no Gana, os níveis de literacia financeira dos empreendedores foi considerado pelo autor modesto (Nunoo e Andoh, 2011).

Alguns dos empreendedores possuem consciência das suas limitações, quer após uma formação quer através do dia-a-dia. Após a consciência das suas limitações alguns empresários recorrem a apoio externo para aconselhamento nas diversas áreas. No caso do Canadá são 71%, dos entrevistados que recorrem a empresas de consultoria e contabilidade externa (Sage, 2012). Dos mesmos, 67% indicou que necessita de aprender mais sobre o plano de negócios, seguido de pagamento de impostos com 65%, 58% na questão dos fluxos de caixa e 55% na gestão dos custos. Estes mesmos indicam em último a questão da gestão de inventários. No que diz respeito às áreas que

demonstram uma maior fraqueza 34% destes empresários indica a áreas dos impostos, seguida da gestão de vendas e marketing com 19% e gestão de finanças com 15%.

Ao nível dos empresários ingleses, as cinco principais áreas que procuraram ajuda externa foi ao nível do financiamento (56%), contabilidade (52%), plano de negócios (48%), seguros (42%) e tecnologias da informação (34%) (Brown et al., 2006).

Havendo consciência da falha nos seus níveis de literacia financeira, os 72% dos empreendedores da África do Sul, mostraram-se interessados em melhorar o seu nível de literacia financeira (Oseifuah, 2010).

No caso concreto de Inglaterra, os empresários apesar de reconhecerem que necessitam de apoio externo para estas áreas, em formações anteriores apenas 11% dos empreendedores realizaram formação ao nível das finanças (Brown et al., 2006). O reconhecimento das limitações não é suficiente para tomarem iniciativa de aprenderem mais. Observou-se um excesso de confiança dos empreendedores nas suas capacidades financeiras (Brown et al., 2006). Após a formação financeira que frequentaram, estes empreendedores ingleses na sua maioria, apesar de ter consciência das suas limitações no que concerne à literacia financeira, continuavam a ser os responsáveis pela escrituração (55%), poucos a entregavam a um contabilista (contabilista externo 8% e contabilista da empresa 15%). Os empresários aparentaram não conseguir compreender e analisar a informação financeira e seguidamente agir em conformidade. A realização da contabilidade na empresa verifica-se também no Canadá. As actividades realizadas pelos empresários, ao nível da gestão financeira da empresa são o facturamento (78%), folhas de pagamento (58%), gestão de inventário (55%) e contabilidade (52%) (Sage, 2012).

No que diz respeito aos pontos fortes e áreas que mais se sentiam à vontade os empresários canadenses apresentam como as quatro principais lidar com os clientes (83%), com os fornecedores (61%), gestão de finanças (61%) e gestão de vendas e marketing (50%) (Sage, 2012). É de salientar que existe que estas duas últimas também são indicadas nas quatro maiores fraquezas. Na Inglaterra, em média as quatro áreas que os empresários consideram possuir maior capacidade são negócio em geral, habilidades técnicas, interpessoais e tecnologias da informação. Em último encontra-se a área das

finanças e contabilidade que é coerente com as questões das áreas com mais dificuldade (Brown et al., 2006).

Após a revisão de literatura percebemos o que se entende por literacia financeira e empreendedorismo. Assim como o que nos diz a literatura sobre o tema, nomeadamente estudos que têm sido feitos alusivos ao tema. Tendo em conta o nos é indicado pela revisão de literatura será efectuado um estudo com uma medição dos níveis de literacia financeira, tal como é literatura indica que se faça (Huston, 2010). A metodologia do trabalho vai perceber se a sua amostra se comporta como a literatura indica.

### **3. Estudo Empírico**

O estudo realizado no presente trabalho trata-se de uma investigação pura (Hill e Hill, 1998b). Segundo a classificação dos autores o objectivo deste tipo de investigação é descobrir novos factos para testar hipóteses. Além disso, pretende-se enriquecer o tema, retirando o objecto de investigação e hipóteses de estudo da literatura.

Assim neste capítulo irão ser apresentados os objectivos do presente estudo empírico e respectiva metodologia adoptada.

#### **3.1. Objectivos da investigação**

Para a elaboração de um estudo de investigação é necessário estipular qual o objectivo principal do mesmo (Hill e Hill, 1998b). Este subcapítulo explicita qual o objectivo principal do presente trabalho, métodos de investigação e hipóteses operacionais.

Aquando da revisão bibliográfica não foi encontrado nenhum estudo em Portugal sobre o nível de literacia financeira dos empreendedores. Tendo em conta a importância das empresas, nomeadamente pequenas e médias empresas (PME) para a economia e por outro lado a importância das capacidades financeiras dos mesmos para o sucesso das suas empresas, tal como se observou na literatura, foi iniciado um estudo para Portugal sobre o nível de literacia financeira dos empreendedores.

A hipótese operacional (Hill e Hill, 1998a), ou seja, o objectivo principal do presente trabalho é medir o nível de literacia financeira dos empreendedores instalados em incubadoras na zona norte e centro de Portugal. Para isso, foi elaborado um índice de literacia financeira para ser aplicado ao caso em concreto. Este índice será apresentado mais à frente, nomeadamente a explicação da sua construção. Os empreendedores possuem uma percepção do seu nível de literacia financeira, e por isso, questionou-se os mesmos sobre esta percepção a fim de posteriormente ser efectuada uma análise de comparação entre o nível de literacia financeira que consideram possuir e o nível de literacia financeira que segundo o nosso estudo possuem.

Em seguida, serão estudadas as hipóteses específicas do estudo. Pretende-se perceber se existe uma relação entre as características dos empreendedores e o seu nível de literacia financeira.

Assim, tendo em conta a literatura anterior estas serão as hipóteses analisadas:

- H1: Os Empreendedores do sexo masculino apresentam níveis de literacia financeira superiores ao sexo feminino

Segundo Brown et al. (2006), Banco de Portugal (2010), Atkinson e Messy (2012), e Oseifuah (2010) indivíduos do sexo masculino apresentam nível de literacia financeira superior. Por isso, procura-se com esta hipótese aferir se na nossa amostra se verifica esta situação.

- H2: Os níveis de literacia financeira são mais baixos nos empreendedores mais jovens.

Segundo Banco de Portugal (2010), Oseifuah (2010) e Brown et al. (2006), os níveis de literacia financeira são mais baixos nos empreendedores mais jovens. Por isso, pretendemos com esta hipótese testar esta situação na nossa amostra de empreendedores.

- H3: Empreendedores com níveis de formação mais elevados possuem um nível de literacia financeira superior.

Segundo Brown et al. (2006), Banco de Portugal (2010) e Oseifuah (2010), empreendedores com níveis de formação mais elevados possuem um nível de literacia financeira superior. Esta hipótese foi colocada no nosso estudo a fim de aferir a verificação desta hipótese ou não na nossa amostra.

- H4: Empreendedores com formação ligada à economia possuem um nível de literacia financeira superior.

Esta questão foi retirada da literatura Brown et al. (2006) para aferirmos se os níveis de literacia dos empreendedores com formação na área de economia/gestão são superiores aos níveis dos restantes empreendedores.

- H5: A dimensão da empresa que o empreendedor constituiu influencia positivamente o nível de literacia financeira dos mesmos.

Por vezes a dimensão da empresa poderá ser um factor de experiência para o empreendedor. Tendo em conta esta questão, achou-se pertinente relacionar a dimensão da empresa, com duas variáveis mais usadas para aferir a dimensão, e os níveis de literacia financeira dos empreendedores.

- H6: Empreendedores que tenham adquirido financiamento que não através de capitais próprios e de familiares/amigos possuem um nível de literacia financeira superior.

Segundo Hernández-Trillo et al., (2005) empresários que tenham recorrido a financiamento que não capitais próprios e de familiares estão sujeitos a uma selecção perante a viabilidade do negócio. Tendo em conta este facto, aferido por estes autores, com esta hipótese pretende-se testar se os níveis de literacia são superiores em empreendedores que tenham recorrido a crédito bancário, tendo em conta que estes empreendedores necessitam de defender o seu negócio perante os financiadores.

### **3.2. Metodologia**

Neste ponto irá ser explicada a metodologia adoptada, nomeadamente o método adoptado para obter a informação, a caracterização da amostra, a explicação de como se recolheu a amostra e explicação da análise de dados que será efectuada. Seguidamente será efectuada a explicação da construção do índice de literacia financeira que será adoptada no presente estudo.

#### **3.2.1. Instrumentos de pesquisa**

Para a realização do presente estudo empírico recorreu-se a um método quantitativo, com base na realização de um inquérito. Em Portugal, foi realizado um inquérito por parte do Banco de Portugal por isso, o inquérito por detrás do presente estudo teve por base o inquérito do Banco de Portugal, com autorização do mesmo para o usar.

A metodologia adoptada para a obtenção dos dados foi a realização de um inquérito aos empreendedores. A realização de um inquérito possibilita a obtenção de uma multiplicidade de dados e posteriormente proceder a uma análise de correlação (Quivy e Campenhoudt, 2005).

O inquérito (ver anexo I) foi colocado aos empreendedores, ou seja aos fundadores das empresas.

#### **3.2.2. Construção do inquérito**

O inquérito do presente trabalho foi realizado tentando tornar o inquérito menos extenso possível, visto a disponibilidade do empreendedor para colaboração não ser muita. As questões colocadas no inquérito foram escolhidas de forma a que, cada questão colocada fosse posteriormente analisada. Além disso, foram criadas secções para uma análise simplificada.

As questões foram igualmente escolhidas tendo por base a literatura, algumas das questões foram alvo de adaptação para o Universo a ser estudado.

Este inquérito foi elaborado tendo por base a definição de literacia financeira tendo por base as atitudes e o comportamento (Atkinson e Messy, 2012). Não foram colocadas questões de conhecimento, pois a literatura existente não se debruça o suficiente sobre esta componente. As questões colocadas para apurar o nível de conhecimento dos empreendedores necessitam de ser específicas.

Questões de caracterização da entidade não devem ser colocadas se não forem necessárias para análise, uma vez que apenas torna o inquérito mais extenso (Hill e Hill, 1998a). No nosso caso, as questões de caracterização do empresário e da empresa foram escolhidas a fim de posteriormente serem analisadas, tal como já foi descrito anteriormente nas hipóteses de estudo.

Ao nível das questões de contextualização do empreendedor, estas foram retiradas das obras base deste inquérito (Brown et al., 2006, Oseifuah, 2010, Sage, 2012, Banco de Portugal, 2010).

No que diz respeito à contextualização da empresa era necessário perceber qual a área da mesma (Brown et al., 2006, Oseifuah, 2010), e para isso decidiu-se questionar qual o CAE da empresa, mas ao nível dos dois primeiros dígitos para agregar os dados para posterior análise.

Para perceber a dimensão da empresa colocamos as questões do volume de negócios do ano anterior e o número de trabalhadores. Como podemos observar pelo gráfico existe uma grande variabilidade do valor do volume de negócios das empresas dos empreendedores inquiridos.

Para além das hipóteses atrás descritas, pretende-se efectuar um outro nível de caracterização, nomeadamente: meses de diferença entre a data de início de actividade e incubação, assim como a data entre início de actividade e início de comercialização. Além disso, a fim de perceber a antiguidade das diversas empresas incubadas. Em seguida, ao nível de caracterização pretende-se perceber quais as áreas em que as empresas recorrem ao apoio externo (Brown et al., 2006, Sage, 2012) além disso, pretende-se comparar com as áreas em que os empreendedores participam activamente e os níveis de confiança nas suas capacidades nessas mesmas áreas. Estas três questões



são colocadas em três momentos distintos do inquérito a fim de não sofrerem influencia na resposta às questões.

O plano de negócios é um documento de apoio à gestão do mesmo e por isso colocamos questões relacionadas com o documento: Saber se consideram a realização do plano de negócios um documento importante no inicio do negócio (Brown et al., 2006); e no desenvolvimento da empresa; a questionou-se também para uma melhor compreensão da realidade se existiu um plano de negócios e se é actualizado regularmente. Seguidamente quis-se perceber quais as razões para não existir um plano de negócios na empresa.

A análise risco vs rentabilidade é importante esta análise entre os investimentos realizados. Esta questão pretende perceber se o empreendedor acha esta atitude importante.

Na questão seguinte, pretendeu-se perceber se o empreendedor efectua uma comparação quando necessita de tomar decisões de financiamento. O comportamento correcto a ter por parte dos empreendedores, seria efectuar uma comparação antes de tomar estas decisões e por isso tenciona-se saber se é este comportamento que se verifica.

Aos empreendedores com responsabilidades bancárias questionou-se igualmente se acompanham, e com que frequência, as suas responsabilidades bancárias e se comparam com alternativas assim como se renegoceiam as condições bancárias.

Um outro instrumento de análise na gestão financeira do negócio é a previsão dos fluxos de caixa. Assim sendo, com este inquérito pretendeu-se perceber se os empreendedores sabem efectuar este cálculo e se na sua empresa é efectuada esta previsão.

### **3.2.3. Amostra**

Tendo em conta a dificuldade de colocar o inquérito a todos empreendedores de todas as empresas incubadas em Portugal, foi escolhida uma amostra de incubadoras a ser colocado este inquérito ao maior número possível de empreendedores.

As empresas inquiridas foram empresas incubadas em incubadoras da zona norte e centro. Para escolha das mesmas incubadoras consultamos Portus Park<sup>3</sup> e Rede de incubação do Centro<sup>4</sup>. Foram escolhidas estes dois pontos de referência, pela proximidade.

As empresas inquiridas pertenciam às seguintes incubadoras da zona norte e centro. Da zona norte foram: UPTEC; TecMaia; InovGaia, Inserralves; IEM; Avepark; CIDEB; SanjoTec e TECVAL. As que pertenciam à zona centro eram: IEUA; Parkubis; Curia Tecnoparque; AIRV; IPN; Centro Incubador Caldas da Rainha e BIOCANT. A amostra possui uma maior representação por parte de empresas da UPTEC, sobretudo pela sua dimensão elevada. No gráfico que segue podemos observar a percentagem de respostas correspondente a cada incubadora.

**Tabela 1 - A que incubadora pertence?**

Curia Tecnoparque	2	1%
IPN	1	1%
AIRV	2	3%
Centro Incubador Caldas da Rainha	2	3%
Parkubis	4	3%
BIOCANT	3	4%
InovGaia	3	4%
InSerralves	3	4%
TECVAL	3	4%
IEUA	4	5%
TECMAIA	4	5%
AVEPARK	6	6%
IEM	5	6%
SanjoTec	6	8%
CIDEB	7	9%
UPTEC	30	35%

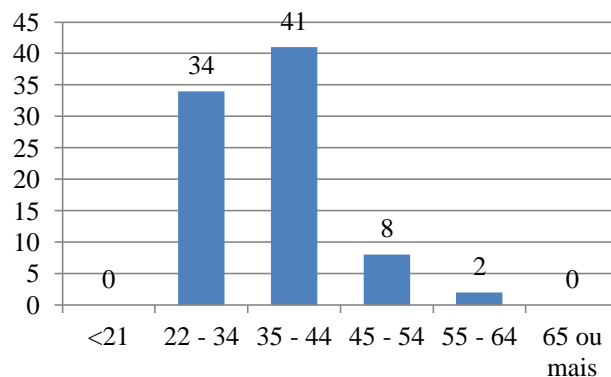
No que diz respeito ao género dos inquiridos este não era equitativo. Os empreendedores são maioritariamente do sexo masculino (66%), pelo menos no que diz respeito à nossa amostra.

<sup>3</sup> <http://www.portuspark.org/index.php?id=89>

<sup>4</sup> <http://www.incubar.net/rierc/pt>

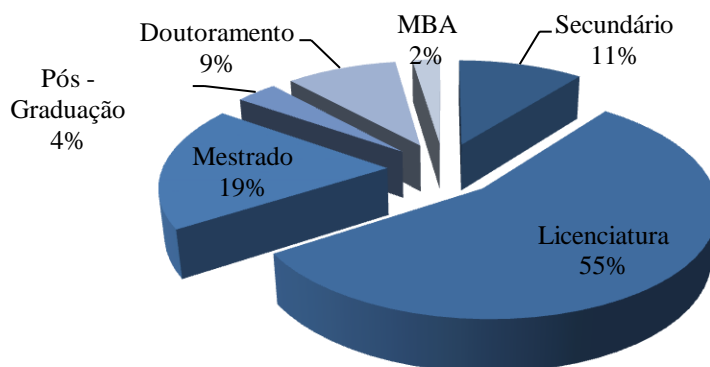
Relativamente à idade, estes são jovens empreendedores com 48% a pertencer à faixa etária 35-44 anos e 40% dos 22-34 anos, como podemos observar no gráfico 2.

**Gráfico 1 -Idade dos empreendedores inquiridos.**

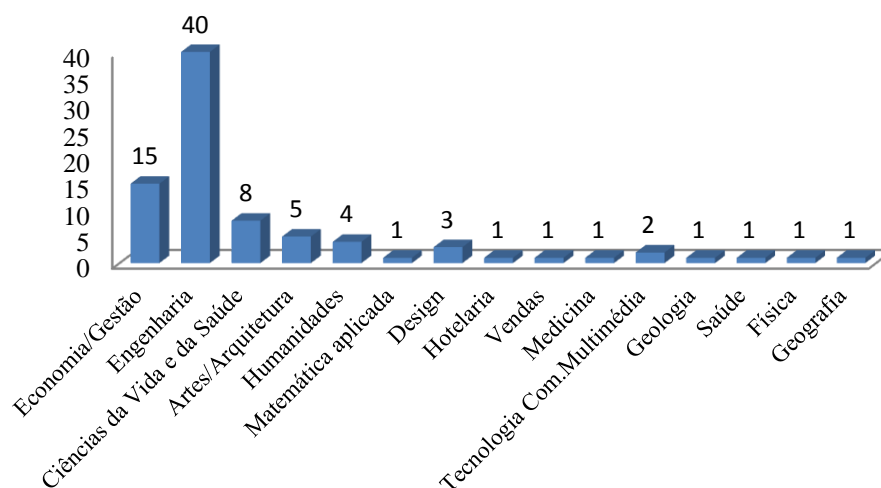


A formação dos inquiridos é maioritariamente superior, com 55% dos mesmos a possuírem uma formação de grau licenciados e 34% com formações superiores á licenciatura como podemos observar no gráfico. A área de formação predominante é a engenharia. Em seguida, segue-se a formação de economia/gestão.

**Gráfico 2 - Nível de formação dos empreendedores inquiridos.**



**Gráfico 3 - Área de formação dos empreendedores inquiridos.**



A título de conclusão, a nossa amostra foi maioritariamente da incubadora UPTEC, os empreendedores são na maioria do sexo masculino com idade entre 35 e 44 anos. Ao nível da formação estes são essencialmente licenciados na área de Engenharia.

### **3.2.4. Recolha de dados**

Para a recolha das respostas dos empreendedores, estas foram contactadas via *email* devido à limitação de recursos e de tempo. Aquelas que não possuíam um contacto via *email* foi efectuado um contacto telefónico.

A abordagem telefónica apresentou sucessos em outros países com assuntos similares (Canada, 2009). O *email* enviado continha um link do questionário<sup>5</sup>. O inquérito foi colocado entre 18 de Junho de 2013 e 17 de Julho de 2014, num total de 365 empresas. Obtendo-se resposta de 85 empresas. Não se obteve resposta de todos os empreendedores, havendo mesmo dificuldade em contactar com os mesmos. Alguns dos empreendedores mostraram o seu desinteresse na participação. Devido à indisponibilidade horária não foi conseguida uma maior insistência via telefone por parte daqueles que não responderam via *email*.

<sup>5</sup> <https://docs.google.com/forms/d/1p5tYgiicmgtSIoeL8s1anl3BCxoowLFH2Z5Jnmngvc/viewform>

### **3.2.5. Análise de resultados**

Para a análise dos resultados obtidos através do inquérito ministrado, será efectuado um estudo de estatística descritiva dos dados recolhidos. Posteriormente será apresentada a construção do índice de literacia financeira e posterior apresentação de resultados. Para testar as hipóteses de estudo apresentadas anteriormente.

### **3.2.6. O Índice Literacia Financeira**

Para a realização do índice de literacia financeira recorreu-se à metodologia adoptada pelo Banco de Portugal<sup>6</sup>.

As questões escolhidas para serem contabilizadas no índice foram questões que possam ser colocadas no futuro, tal como o Banco de Portugal indica, questões “intemporais”. Tal como já foi referido anteriormente, neste inquérito não foram colocadas questões de conhecimento, pois não se encontraram bases para definir quais os conhecimentos que deveriam ser exigidos aos inquiridos enquanto empreendedores. Assim sendo, neste índice serão apenas incluídas questões de atitudes e comportamentos.

As questões foram classificadas numa escala por exemplo na questão “A elaboração do plano de negócios no início do negócio é?” as respostas possuem uma escala de “Nada importante até “Muito importante” com pontuação {-2, -1, 0, 1, 2}. Nem todas as questões possuem o mesmo número de opções de resposta e por isso não possuem a mesma escala de classificação. No quadro do Anexo II está representada a escala das respectivas respostas de cada questão que foram contabilizadas para o índice de literacia financeira.

Na escala de pontuação os empreendedores com crédito bancário poderiam no máximo obter uma pontuação de 15 pontos (obtendo pontuação máxima em todas as questões), e a pontuação mínima seria de -15 pontos, como podemos observar na escala no Anexo III. Aqueles que não tenham recorrido a crédito bancário no máximo obteriam 11

---

<sup>6</sup> Relatório do Inquérito à Literacia Financeira da População Portuguesa, 2010

pontos (obtendo pontuação máxima em todas as questões que poderiam responder) e no mínimo -11 pontos. Ou seja, um empreendedor que não tenha recorrido a crédito bancário não poderia responder às questões: “No caso de recorrer a crédito bancário, acompanha as suas condições e compara-as com as alternativas existentes?” e “No caso de recorrer a crédito bancário, renegocia as suas condições?”. Logo não poderia obter qualquer pontuação nestas questões, deixando estes empreendedores em desvantagem ao nível das pontuações. Para perceber melhor esta análise, poderemos observar em anexo dois exemplos concretos: um exemplo de um empreendedor que tenha recorrido a crédito bancário e outro exemplo de um empreendedor que não tenha recorrido a crédito bancário.

Tal como no banco de Portugal, uma vez que nem todas os inquiridos responderam a todas as questões, como já foi dito acima, no caso do presente trabalho, as questões que implicavam a contracção de um empréstimo, as classificações foram transformadas em equivalente percentuais. Assim sendo, obtendo uma pontuação máxima perante a sua situação equivale a 100%.

**Tabela 2 - Equivalente do ILF em nível.**

Pontuação %	Nível equivalente	% inquiridos
Entre 0 e 20%	1	0
Entre 21 e 40%	2	12%
Entre 41 e 60%	3	22%
Entre 61 e 80%	4	27%
Entre 81 e 100%	5	39%

A partir da tabela podemos observar uma equivalência de pontuação percentual e respectivo nível de literacia financeira (a mesma escala colocada no questionário na “Qual considera ser o seu nível de literacia financeira?”. A pontuação mais baixa observada foi de 27% e a mais alta de 100%. Apenas 39% dos inquiridos se encontram no nível 5 de literacia financeira, seguidos de 27% no nível 4. Estes dois grupos perfazem mais de metade dos inquiridos. Todavia, ainda é preocupante os restantes que

se encontram no nível 2 e 3, com níveis de literacia baixos. É de realçar um aspecto positivo de que nenhum dos inquiridos apresentou uma pontuação abaixo dos 20%, ou seja nenhum se encontra no nível 1.

Podemos assim concluir que a nossa amostra apresenta bons níveis de literacia financeira.

## **4. Análise e discussão de Resultados**

### **4.1. Análise descritiva dos resultados**

No que diz respeito à caracterização das empresas, estas eram maioritariamente de Consultoria e programação informática e actividades relacionadas (com 33%).

A empresa com maior volume de negócios indicou um valor de 5.000.000€, sendo que algumas empresas apresentaram valores nulos. A média é de cerca de 260.000€ no que diz respeito ao volume de negócios. No entanto, alguns dos inquiridos não quiseram revelar o volume de negócios da sua empresa.

Em relação ao número de trabalhadores a variabilidade é semelhante. O número de trabalhadores mais elevado foi de 100 e o mais baixo 1. Todavia, existe uma maior concentração em valores reduzidos, com uma mediana de 3 trabalhadores e uma média de cerca de 6 trabalhadores.

As empresas situadas nas incubadoras seleccionadas apresentaram dimensões distintas. Não existe uma homogeneidade na dimensão das mesmas.

Apesar das várias datas de constituição da empresa, a mais antiga foi constituída em 2000. Apesar da discrepância as empresas têm no máximo 13 anos, não sendo muito antigas.

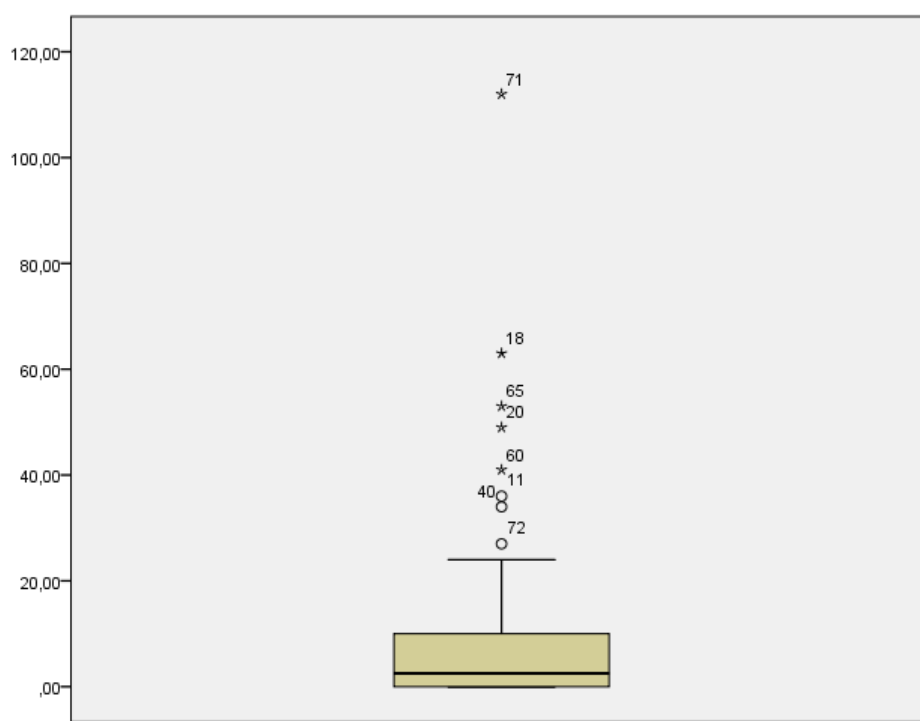
Entre a data de constituição da empresa e a data de incubação existe uma discrepância. Algumas empresas iniciam o seu processo de início de actividade e posteriormente sentem necessidade, ou vêm uma oportunidade constituírem-se numa incubadora. No entanto algumas empresas apenas optaram por receber o apoio de uma incubadora alguns anos após o início da empresa.

Em média entre a data de constituição da empresa e a data de incubação é espaçada em 17 meses. Todavia, como podemos ver pelo gráfico de bigodes (gráfico 4) existem várias empresas que demoram alguns anos neste processo. Da amostra a empresa que mais demorou neste processo, fê-lo em 121 meses. Existem por outro lado empresas que efectuem todo o processo de incubação antes de iniciar a actividade e efectuem o registo da empresa na mesma data em que oficialmente passam a estar incubadas. Através da



caixa de bigodes podemos observar os valores que existem diversos valores extremos que são díspares da mediana, que é de 5 meses e a média de cerca de 8 meses. Como podemos observar no gráfico, existe uma extensa variabilidade.

**Gráfico 4- Caixa de bigodes – Diferença de meses entre a data de constituição e de incubação da empresa.**

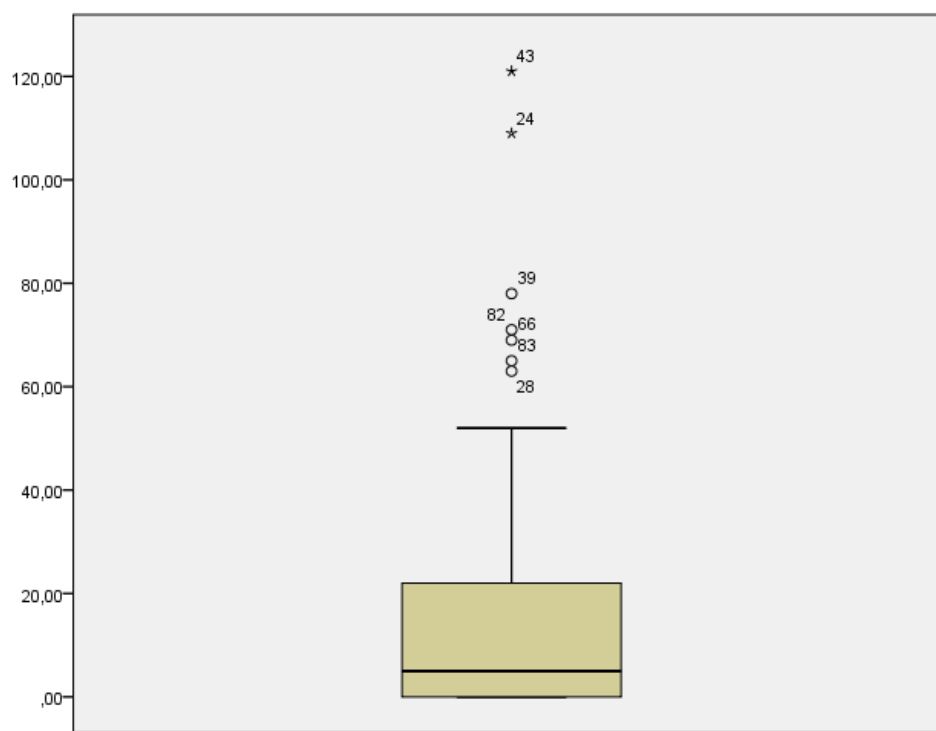


Por outro lado algumas empresas apesar de iniciarem a sua actividade não começam a comercializar no mesmo momento.

Em média as empresas após a sua constituição demoram 8 meses até iniciarem a comercialização. No máximo, de entre as empresas inquiridas, este processo demorou 112 meses.

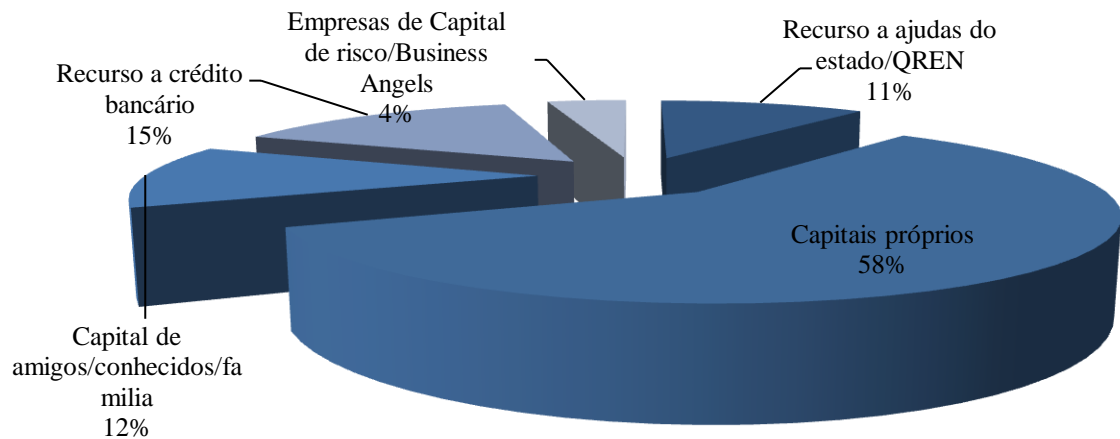
Como podemos observar pelo gráfico 5, existe uma heterogeneidade entre o número de meses que decorreu entre a constituição da empresa e início da comercialização. A mediana é de 5 meses e média de cerca de 17 meses.

**Gráfico 5 - Caixa de bigodes – Diferença de meses entre a data de constituição e de comercialização.**



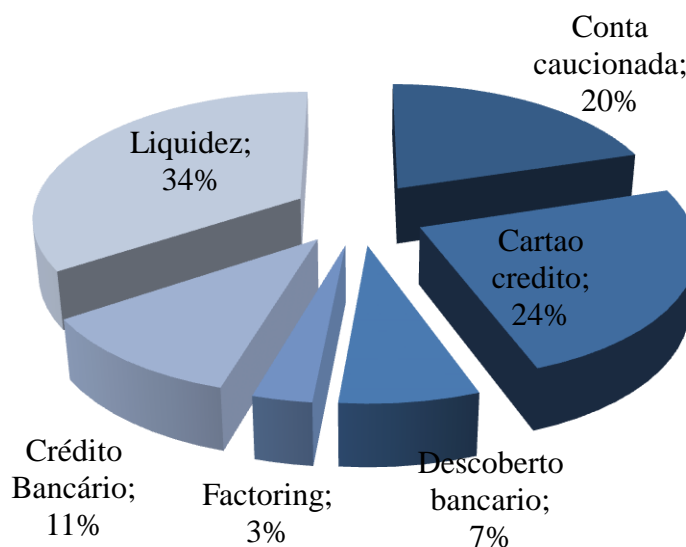
As empresas para o financiamento do seu negócio recorreram a um ou mais das opções descritas no gráfico acima. Maioritariamente (58%) as empresas da amostra recorreram a capitais próprios. A opção a que menos recorreram foi a empresas de capital de risco. Esta última opção poderá ser mais difícil de obter, nomeadamente conseguir demonstrar que o seu negócio é suficientemente viável para os investidores optarem por financiar parte do seu negócio.

**Gráfico 6 – Opções de financiamento a que as empresas recorreram.**



Para a gestão do dia-a-dia os empresários podem optar várias opções colocamos esta questão para perceber qual é a(s) mais utilizada(s).

**Gráfico 7 - Instrumentos utilizados para gestão de tesouraria de curto prazo.**



Os empresários podem optar por uma mais do que uma das soluções existentes no mercado, e por isso estão contabilizadas todas as opções tomadas. É de ressaltar que a maioria dos inquiridos respondeu a esta questão dizendo que utilizam a liquidez da

empresa. Alguns por motivos forçados, pois indicaram que sendo uma start up não conseguem financiamento na banca. Outras empresas demonstraram que conseguiam consolidar os recebimentos dos seus clientes não necessitando de utilizar nenhum instrumento financeiro, pois possuíam fundo de maneo suficiente para fazer face às despesas diárias.

O instrumento mais utilizado pelas empresas é o uso da conta caucionada. As empresas positivamente não utilizam maioritariamente o credito bancário a gestão de curto prazo. Um instrumento pouco utilizado, possivelmente pela falta de conhecimento do mesmo é o factoring. É um instrumento que as pequenas empresas ainda não aderiram, tal como se pode comprovar pela amostra.

A terceira secção do inquérito possuía questões de comportamento e atitudes do empreendedor. Iniciando com a questão para indicar as áreas em que procurou ajuda no início do negócio (Brown et al., 2006, Sage, 2012) e actualmente.

No seu total, no início do negócio houveram mais pedidos de ajuda externa por parte dos inquiridos, do que actualmente.

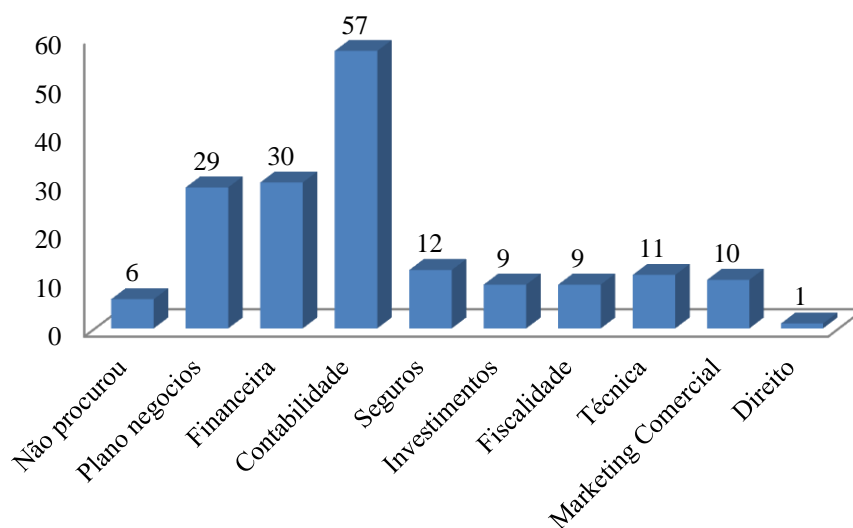
É de notar que tanto no início do negócio como na actualidade os empreendedores procuram ajuda maioritariamente na área da contabilidade. No entanto, chama-se à atenção que no início do negócio mais pessoas procuraram ajuda nesta área do que na actualidade do seu negócio.

Comparando com a literatura analisada, no que diz respeito à principal área com maior procura no nosso estudo vai de encontro ao comportamento dos empreendedores Canadianos em que 71% dos inquiridos recorreu a este apoio externo, sendo a principal área de procura de ajuda externa (Sage, 2012). Já no caso dos empreendedores ingleses esta área é segunda mais procurada (52%) (Brown et al., 2006). Ao nível das finanças na literatura esta área não está nas três primeiras áreas em que os empreendedores necessitam mais de ajuda.

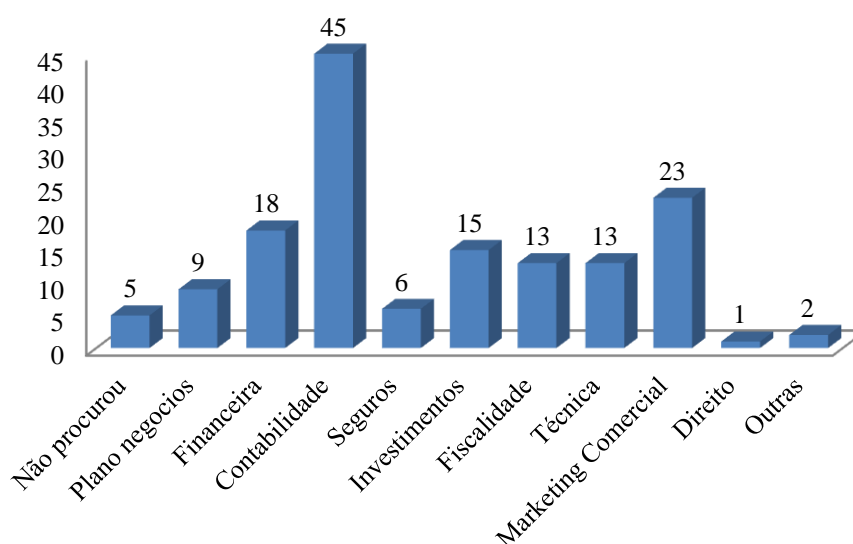
Uma outra diferença é o facto de no início de negócio mais pessoas procuraram ajuda para a realização do plano de negócios, na actualidade menos vinte empreendedores pediram ajuda nesta área. A literatura indica que os empreendedores demonstram necessitar de apoio para a realização deste documento. Sendo a segunda área que mais procuram ajuda, 67% dos inquiridos do Canadá indica a procura deste tipo de ajuda

(Sage, 2012). Já em Inglaterra é a terceira área em que há procura de apoio (48%) (Brown et al., 2006).

**Gráfico 8 - Áreas que procurou ajuda externa no início do negócio.**



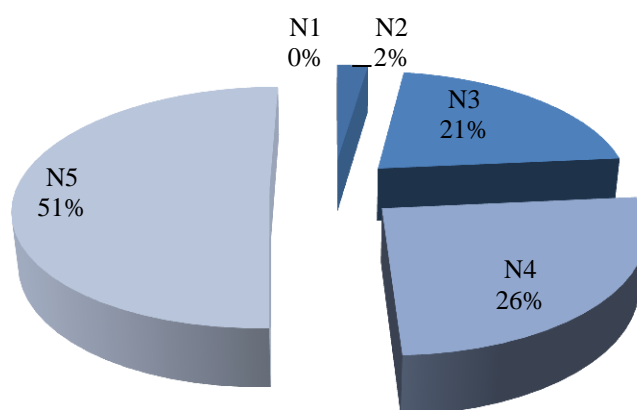
**Gráfico 9 - Áreas que procura actualmente ajuda externa.**



Ao nível individual um orçamento familiar é um documento que serve de gestão do dia-a-dia, poderemos equiparar o plano de negócios como um documento de análise de negócio. Assim, foi questionado qual consideram ser a importância da realização do

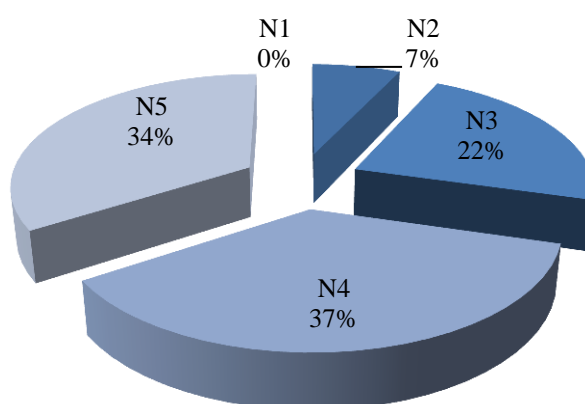
plano de negócios no início do negócio e actualmente. Perguntando seguidamente se foi elaborado o plano de negocios no início do negócio e se o atualiza (Brown et al., 2006).

**Gráfico 10 - Importância da elaboração do plano de negócios na criação do negócio.**



Como podemos observar pelo gráfico anterior 77% dos inquiridos considera ser importante<sup>7</sup> a realização do plano de negócios no início do negócio. No entanto, apenas 74% realizou o plano de negócios na fase inicial.

**Gráfico 11 - Importância da elaboração do plano de negócios no desenvolvimento do negócio**



<sup>7</sup> Nível 4: importante; Nível 5: Muito importante

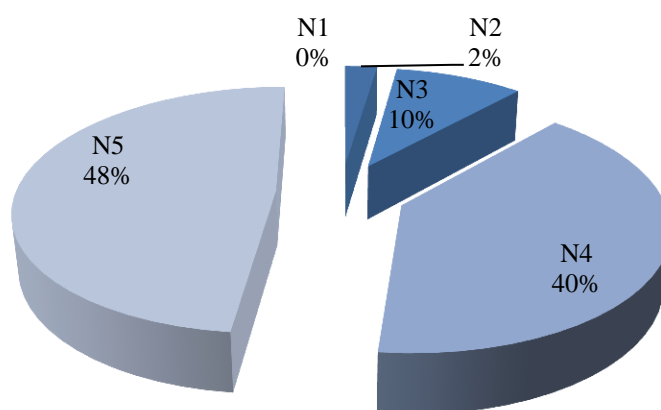
No decorrer do negócio, menos empresas consideram que seja importante a realização do plano de negócio, comparativamente com a opinião que tinham sobre a importância no início do negócio. A mesma questão se observa quanto à actualização do plano de negócios, apenas 51% dos empreendedores efectuem este procedimento na sua empresa.

Aqueles que não possuem plano de negócios na sua empresa, indicaram várias justificações. 50% das justificações é o facto de não considerar prioritário, seguido do facto de ocupar muito tempo a sua realização (40%).

É de ressaltar que nenhum dos inquiridos indicou que o plano de negócios não possui qualquer importância, no entanto alguns consideram haver outras prioridades.

A questão seguinte, “a análise do risco vs rentabilidade de um investimento no negócio é?”, foi colocada pois, esta é uma análise que deveria ser realizada entre os investimentos realizados. Esta questão pretende perceber se o empreendedor acha esta atitude importante. É de notar que os empresários incubados possuem a percepção desta análise para a escolha dos seus negócios. Quase metade dos inquiridos considera esta análise muito importante – N5 (48%), seguidos dos que acham que é importante (40%).

**Gráfico 12 - Importância da análise risco vs rentabilidade.**



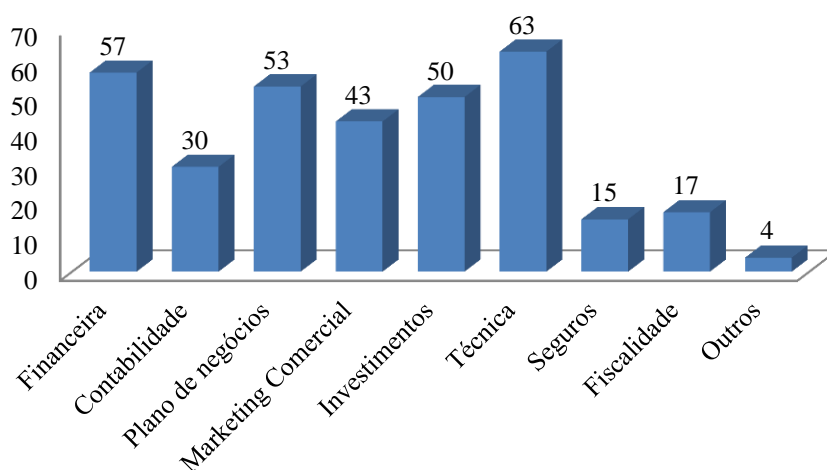
Para compreender se o empreendedor efectua uma comparação antes da escolha do método de financiamento da empresa, colocou-se a questão “quando tem que tomar decisões de financiamento quantas opções considera?” (Banco de Portugal, 2010). 74% dos empreendedores indicaram que consideram três ou mais opções para o seu financiamento. É uma questão positiva, pois estas decisões não devem ser tomadas sem

serem comparadas e ponderadas, apesar de que ainda assim 4% respondeu que escolhe a primeira opção que lhe é apresentada. Os restantes 22% indicaram que escolhem entre duas opções de financiamento.

Tendo em conta as áreas que foram dadas como hipóteses para os empreendedores nos indicarem que tinham procurado ajuda externa, foi colocada a questão se nessas mesmas áreas participam activamente (Brown et al., 2006, Sage, 2012). A participação dos empreendedores é um pouco por todas as áreas. Apesar de mais de metade dos empreendedores procurar ajuda na área da contabilidade, ainda existem vários empreendedores que procuram ajuda e participam nessa área. Poderá ser uma participação com supervisão da ajuda externa, pois caso não seja, se os empreendedores procuram ajuda na área significa que não possuem capacidades para terem responsabilidade sobre a mesma.

Como seria de esperar cerca de 74% dos empreendedores participa activamente na área técnica do seu negócio. Aqueles que não participam possivelmente iniciaram o seu negócio para financeiramente o mesmo e deixar a parte técnica com um outro responsável. Como podemos verificar, 67% dos empreendedores participa activamente na área financeira, fazem parte destes o que participam nas duas áreas e aqueles que apenas participam nesta área. Apesar dos empreendedores procurarem ajuda em algumas das áreas de negócio, a maioria procura participar de forma activa, poderá ser também uma forma de aprender continuamente para futuramente poder gerir essa área sem qualquer tipo de ajuda, por outro lado, é importante chamar à atenção de que esta participação pode ser prejudicial caso não seja acompanhada por um terceiro.

**Gráfico 13 -- Áreas que os empreendedores participam activamente**





Alguns dos inquiridos recorreram ao crédito bancário para o investimento no seu negócio e por isso, foi importante perceber se acompanhavam as condições bancárias e renegociavam as mesmas (Banco de Portugal, 2010).

Esta atitude revela uma procura de melhores condições financeiras que por vezes simbolizam um peso elevado nas despesas fixas das empresas, todavia, 25% dos empreendedores revelou que não acompanha as suas condições financeiras nem compara com alternativas. No inquérito foi dada a hipótese de escolha mais correcta como sendo o acompanhamento e comparação das condições bancárias semestralmente e 38% dos inquiridos indicou que era este o seu comportamento. Seguidamente, o acompanhamento feito pelo menos uma vez por anos. 11% dos empreendedores com crédito bancário apenas se preocupa com esta situação quando não conseguem pagar as suas responsabilidades bancárias.

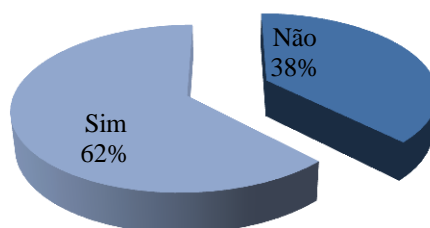
Apesar do acompanhamento das condições bancárias, alguns dos empreendedores das suas condições, alguns não renegoceiam as mesmas, pois 25% dos empreendedores com crédito bancário não acompanham as condições bancárias e 34% não renegoceia as mesmas. Dos restantes, 31% fá-lo semestralmente, 29% uma vez por ano e 10% quando possui dificuldades em pagar. Há alguma discrepância entre o a periodicidade que acompanha as condições bancárias as que renegoceia, podendo por vezes não haver melhores condições que quando acompanha ou então não conseguindo alterar as condições bancárias.

A previsão dos fluxos de caixa é uma outra ferramenta importante para a gestão do negócio dos empresários e por isso colocou-se a questão se os empresários sabiam efectuar este cálculo e com que frequência o faziam (Brown et al., 2006). A maioria dos empreendedores (62%) indica que sabe efectuar este cálculo, o que revela um aspecto positivo nos seus conhecimentos. Todavia, daqueles que indicam que não sabem efectuar esta previsão, 25% revela que na sua empresa é efectuado este estudo. Por outro lado, dos que indicam que sabem efectuar esta previsão, 6% não efectua na sua empresa.

Por um lado, é um aspecto positivo que empreendedores que não saibam efectuar a previsão dos cash-flows tenham alguém que efectue este cálculo, mas seria positivo que

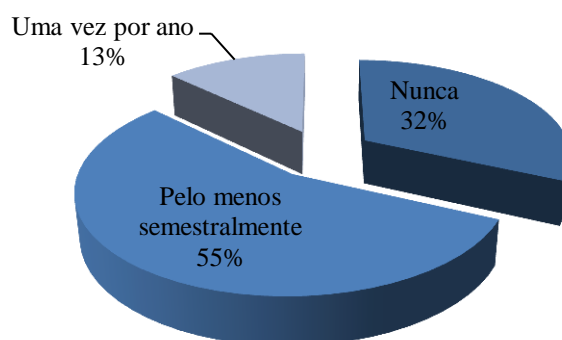
o soubessem fazer para ter uma maior sensibilidade sobre o negócio, para no dia-a-dia saber quais as componentes importantes a ter em conta.

**Gráfico 14 - Sabe como se efectua a previsão dos fluxos de caixa?**



Na totalidade dos empreendedores, mais de metade efectua este cálculo semestralmente (55%) e 13% efectua uma vez por ano. O que é preocupante são os 32% que não efectuam esta previsão para poder acompanhar o seu negócio.

**Gráfico 15 - Com que frequência se efectua, na sua empresa, a previsão dos fluxos de caixa?**



As questões finais colocadas aos empreendedores, foi para perceber o nível de confiança nas suas capacidades nas várias áreas de uma empresa: financeira, contabilística, realização do plano de negócios, técnica, marketing comercial, seguros, e investimento (Brown et al., 2006, Sage, 2012, Oseifuah, 2010).

Recordado o que foi indicado anteriormente a área em que os empreendedores participam mais activamente é a técnica, com participação de 74% dos mesmos. Podemos considerar que o nível de confiança está acima da sua participação, pois 93% dos inquiridos revela um nível de confiança no nível 4 e 5 (54% apresenta uma

confiança de nível 5 nas suas capacidades técnicas seguido de 39% do nível 4). Apesar de possuírem confiança nas suas capacidades, alguns dos empreendedores não participam activamente nesta área.

Dos inquiridos 57, ou seja 67%, participa activamente na área financeira, neste caso a concentração do nível de confiança é no nível 4 e 3 com 41% e 40%. A percentagem total no nível 4 e 5 é de 48%. Ou seja, a participação na área financeira é superior à que seria indicada tendo em conta o nível de confiança que possui deles mesmos. Podem estar a sobrevalorizar as suas capacidades ou então a participar activamente de forma incorrecta nesta área.

Apesar de não ver uma grande concentração no nível 5 de confiança nas suas capacidades, ainda existe um número elevado no nível 4. A realização do plano de negócios foi a terceira área em que mais empreendedores participam activamente (com 62%). O 67% dos inquiridos concentra o seu nível de confiança entre o nível 4 e 5 nas capacidades desta área (com 25% no nível 5). Nesta área existe uma relativa concordância entre os níveis de confiança e a participação dos empreendedores.

É de destacar a elevada percentagem (56%) de empreendedores que revela um nível de confiança 4 nas suas capacidades na área de investimento e apenas 6% no nível 5. Dos inquiridos, 60% participam activamente nesta área. Nesta área no total de nível de confianças nos dois níveis mais altos, existe uma relativa concordância com a participação dos empreendedores na área dos investimentos.

Em seguida, a área de marketing comercial é quinta com mais empreendedores a participar na sua empresa, com 50,5% dos mesmos. No que diz respeito ao nível de confiança dos empreendedores nas suas capacidades na área 45% indicam entre o nível 4 e 5 (12% no nível 5 de confiança). Neste caso, há apenas uma ligeira falta de confiança dos empreendedores nas suas capacidades na área de marketing comercial, tendo em conta a sua participação. Ou então, poderá haver uma incorrecta participação dos empreendedores na área de marketing comercial na sua empresa.

A área da contabilidade é referida por 35% dos inquiridos beneficiando da sua participação activa. Dos mesmos 39% confia ao nível 4 e 5 nas suas capacidades contabilísticas (com 31% no nível 4 e 8% no nível 5). Há uma relativa concordância entre a participação e o seu nível de confiança.

A segunda área com menos participação activa na empresa por parte dos empreendedores é a área da fiscalidade (20%). Se compararmos com o nível de confiança nas capacidades na área de impostos, observamos uma situação semelhante á anterior (29%) possui um nível de confiança 4 e 5. Tendo em conta que poucos são aqueles que participam nesta área, os resultados do seu nível de confiança não revelariam a mesma conclusão.

No que diz respeito à área que menos empreendedores com participação activa, a área dos seguros (18%), apresentam uma concentração de confiança nas suas capacidades nos dois mais altos níveis de 13%. Existe uma ligeira discrepância entre o nível de confiança e a participação na área seguradora.

Em resumo, após a análise estatística podemos concluir que as empresas incubadas inquiridas apresentam dimensões muito distintas. É de salientar a existência de empresas que se deslocaram para as incubadoras após alguns meses de existência (algumas mesmo anos após a constituição), assim sendo, estas poderão ao deslocar-se estar em fase de maturidade ao nível de dimensão. O sector de actividade que predomina nas incubadoras é de consultoria e programação informática e actividades relacionadas.

Ao nível do financiamento recorrem sobretudo a capitais próprios, nomeadamente pela dificuldade de conseguir crédito pelo facto de serem empresas start-up.

Relativamente ao recurso a ajuda externa, é sobretudo ao nível da área da contabilidade, financeira e apoio para a realização do plano de negócios.

No que diz respeito ao plano de negócios, os empreendedores reconhecem a sua importância e a maioria realizou este documento e o actualiza.

Tendo em conta a participação nas diversas áreas dentro da empresa e o nível de confiança nas suas próprias capacidades nas mesmas áreas verificou-se uma discrepância entre o nível de confiança e a participação activa na área.

#### **4.2. Análise Estatística dos Fatores que influenciam o Nível de Literacia Financeira do Empreendedor**

Após a análise descritiva efectuada na secção anterior, efectuamos a análise estatística dos factores que influenciam o nível de literacia financeira do empreendedor. Para este estudo tivemos em conta os resultados obtidos no índice de literacia financeira construído no presente trabalho e apresentado na secção 3.2.6.

Para a análise estatística recorreu-se ao estudo de comparação das medianas, a fim de perceber se as medianas relativas aos valores de literacia financeira são estatisticamente diferentes entre os diferentes grupos, ou seja entre as diferentes características, p.e. entre o sexo feminino e masculino.

Tendo em conta que adoptamos como base de estudo o método utilizado pelo Banco de Portugal, utilizamos o teste de Kruskal-Wallis. Este é um teste não paramétrico, pois não é relevante a distribuição os valores, logo não exige a distribuição normal. É um teste utilizado quando os diferentes grupos possuem uma dimensão distinta, como é o nosso caso. Através do recurso do SPSS conseguimos efectuar o teste em questão, obtendo o valor do *p-value* do teste e o valor da média das ordenações. O valor das ordenações é obtido pelo programa tendo em conta as vezes que os valores se repetem.

A hipótese nula do teste é a de que as medianas sejam estatisticamente iguais nos grupos populacionais em análise. Tendo em conta o valor de referência de 0,05, rejeita-se a hipótese nula se o *p-value* do teste for inferior a 0,05. Caso esta situação se verifique significa que as medianas dos grupos populacionais são significativamente diferentes.

Em seguida seguem-se conclusões quanto aos testes das hipóteses de estudo, após a realização do teste estatístico. A explicação da conclusão dos testes é acompanhada dos outputs dos mesmos.

H1: Indivíduos do sexo masculino apresentam níveis de literacia financeira superiores ao sexo feminino.

Segundo Atkinson e Messy (2012), a população do sexo masculino possui níveis de literacia acima da população do sexo feminino.

- $H_0$ : As medianas dos níveis de literacia financeira dos diferentes sexos são estatisticamente iguais.
- $H_1$ : As medianas são estatisticamente diferentes.

No que diz respeito à primeira hipótese os indivíduos do sexo masculino da nossa amostra apresentam valores de literacia financeira superiores ao sexo feminino. Todavia, esta diferença não é estatisticamente significativa ( $p\text{-value}>0,05$ ). Esta hipótese não se verifica, não indo de encontro à literatura.

**Tabela 3 – H1 – Indivíduos do sexo Masculino apresentam níveis de literacia superiores ao sexo feminino.**

Grupos	Médias das ordenações	P-value
Sexo Masculino	44,87	0,332
Sexo Feminino	39,40	

H2: Os níveis de literacia financeira são mais baixos nos empreendedores mais jovens. A literatura indica-nos que a população entre os 30-60 anos possui um nível de literacia superior (Atkinson e Messy, 2012).

- $H_0$ : As medianas dos níveis de literacia financeira das diferentes idades são estatisticamente iguais.
- $H_1$ : As medianas são estatisticamente diferentes.

Na amostra do presente trabalho não existem diferenças estatisticamente significativas nos níveis de literacia financeira dos empreendedores. Tal como já indicado anteriormente as idades foram divididas em grupos sendo que nenhuma dos empreendedores se encontrava dentro do grupo de idades inferior e superior. Por isso, apensar de o inquérito possui seis opções para o grupo a que pertence a idade do inquirido, no output do SPSS e consequentemente na análise apenas foram tomados em conta quatro desses grupos. Tendo em conta o nosso valor de referência, a hipótese de estudo não se verifica, pois o  $p\text{-value}>0,05$ . Não existem diferenças estatisticamente significativas que indiquem que os níveis de literacia financeira sejam mais baixos em

empreendedores mais jovens, no entanto na nossa amostra existe evidência de valores mais reduzidos de literacia financeira dos empreendedores mais novos (22-34 anos).

**Tabela 4 – H2 – Os níveis de literacia financeira são mais baixos nos empreendedores mais jovens.**

Grupos	Médias das ordenações	P-value
22-34 anos	37,59	0,459
35-44 anos	46,67	
45-54 anos	41,94	
55-64 anos	43,00	

H3: Empreendedores com níveis de formação mais elevados possuem um nível de literacia financeira superior.

Na literatura quando colocados todos os níveis de formação, a mesma indica que, indivíduos com maiores níveis de formação possuem maiores níveis de literacia financeira (Atkinson e Messy, 2012).

- $H_0$ : As medianas dos níveis de literacia financeira dos diferentes empreendedores com diferentes níveis de formação são estatisticamente iguais.
- $H_1$ : As medianas são estatisticamente diferentes.

Na amostra não se verifica a hipótese de que os empreendedores com maior formação possuem níveis de literacia financeira superior àqueles com menor níveis de formação.

Para a realização do teste estatístico dividiu-se o nível de formação em dois grupos: formação superior e não superior, apesar de haver evidência de níveis de literacia financeira superiores, não há diferenças estatisticamente significativas,  $p\text{-value} > 0,05$ .

**Tabela 5 – H3 – Empreendedores com níveis de formação mais elevados possuem níveis de literacia superior.**

Grupos	Médias das ordenações	P-value
Formação não superior	33,63	0,258
Formação superior	43,97	

A nossa amostra possui um nível de formação muito semelhante podendo ser uma explicação para não existirem diferenças significativas. Além disso, a experiência profissional de alguns, poderá revelar conhecimentos distintos dos que possuem ao nível académico.

H4: Empreendedores com formação ligada à economia possuem um nível de literacia financeira superior.

- $H_0$ : As medianas dos níveis de literacia financeira dos empreendedores com formação em economia/gestão e formação nas restantes áreas são estatisticamente iguais.
- $H_1$ : As medianas são estatisticamente diferentes.

No que diz respeito à hipótese à quarta hipótese a ser testada neste trabalho, verificamos que existe uma diferença estatisticamente significativa entre o nível de literacia financeira dos empreendedores com formação em economia/gestão e aqueles com formação noutras áreas. Como podemos observar o  $p\text{-value} < 0,05$  logo rejeita-se a hipótese de que as medianas dos dois grupos sejam iguais, ou seja verifica-se a hipótese a nossa hipótese de estudo. Podemos observar igualmente uma evidência na nossa amostra de que os empreendedores com formação em Economia/Gestão possuem um nível de literacia financeira superior.

**Tabela 6 – H4 – Empreendedores com formação ligada à Economia possuem um nível de literacia financeira superior.**

Grupos	Médias das ordenações	P-value
Formação em Economia	58,63	0,007
Formação em outras áreas	39,65	

Ao nível da formação nestas áreas os empreendedores enquanto estudantes adquiriram conhecimentos técnicos que outros empreendedores formados em outras áreas não possuem. Estes conhecimentos são essenciais para o negócio que fará com que a sensibilidade para análise de dados económicos seja diferente assim como as atitudes e comportamentos.



H5: A dimensão da empresa que o empreendedor constituiu influência positivamente o nível de literacia financeira dos mesmo?

- $H_0$ : As medianas dos níveis de literacia financeira dos empreendedores de empresas com diferentes dimensões estatisticamente iguais.
- $H_1$ : As medianas são estatisticamente diferentes.

A dimensão da empresa poderá levar a uma maior experiência ou por outro lado a um distanciamento da área financeira da empresa. Por vezes as grandes empresas poderão possuir recursos suficientes para que o empreendedor não tenha contacto frequente com algumas das áreas da empresa, por outro lado possui recursos para poder subcontratar pessoas especializadas para cada área. Para analisar a componente da dimensão, utilizamos dois dados: o número de trabalhadores e o volume de negócios, ambos valores de 2012.

Para uma melhor análise, dividiu-se o número de trabalhadores em quatro grupos. As diferenças entre as medianas dos ILF (índice de literacia financeira) não são significativamente diferentes. O  $p\text{-value} > 0,05$ , logo não se rejeita a hipótese das medianas serem estatisticamente iguais. Assim sendo, não se verifica a hipótese de estudo.

**Tabela 7 – H5 – A dimensão da empresa que o empreendedor constituiu influência positivamente o nível de literacia financeira do mesmo. – Trabalhadores.**

Grupos	Médias das ordenações	P-value
1 trabalhador	41,50	0,097
Até 10 trabalhadores	39,75	
Entre 11 e 20 trabalhadores	54,79	
Acima de 21 trabalhadores	71,00	

Analisando através do volume de negócios das empresas, a conclusão é a mesma. Não existem diferenças significativas que possam mostrar que a dimensão da empresa seja um factor que influencia o nível de literacia financeira do seu empreendedor ( $p\text{-value} > 0,05$ ). Na resposta ao inquérito por parte dos empreendedores, muitos não queriam revelar quais os valores do seu volume de negócios, indicavam zero, por outro

lado existiram inquiridos cujo volume de negócios no ano anterior foi nulo. Assim sendo, é necessário chamar à atenção para a junção no primeiro grupo de todos aqueles que responderam a esta questão com o valor nulo ou que não responderam, pois não é possível saber quais os que apenas indicaram zero por não quererem responder e os que indicaram zero como valor real.

**Tabela 8 – H5 – A dimensão da empresa que o empreendedor constituiu influência positivamente o nível de literacia financeira do mesmo – Vol. Negócios.**

Grupos	Médias das ordenações	P-value
0 ou não responde	51,53	0,082
Até 1 000 €	40,07	
Entre 1 001 e 10 000€	49,00	
Entre 10 000 e 49 999€	28,96	
Entre 50 000 e 99 999€	30,83	
Entre 100 000 e 499 999€	46,70	
Entre 500 000 e 999 999€	53,60	
Acima de 1 000 000€	55,33	

H6: Empreendedores que tenham adquirido financiamento que não através de capitais próprios e de familiares/amigos possuem um nível de literacia financeira superior?

- H<sub>0</sub>: As medianas dos níveis de literacia financeira dos empreendedores que recorreram a capitais próprios e de familiares amigos e os que recorreram às restantes possibilidades de financiamento são estatisticamente iguais.
- H<sub>1</sub>: As medianas são estatisticamente diferentes.

Segundo Hernández-Trillo et al. (2005) os empresários que recorreram a financiamento que não capitais próprios e de familiares estão sujeitos a uma selecção perante a viabilidade do negócio. Assim sendo, questionamos os empresários a fim de perceber se os empresários que recorrem a empréstimos bancários (entre outros similares) terão uma maior preocupação de análise prévia e isso suscite um maior nível de literacia

financeira, ou seja, os empresários poderão aprender por experiência para defenderem o seu negócio.

Na presente amostra, o facto de os empreendedores terem recorrido ao capitais próprios e/ou de familiares e não a outro tipo de financiamento não influencia o nível de literacia financeira. Como podemos observar o  $p\text{-value} > 0,05$ .

**Tabela 9 – H6 – Empreendedores que tenham adquirido financiamento que não através de capitais próprios e de familiares/amigos possuem um nível de literacia financeira superior.**

Grupos	Médias das ordenações	P-value
Recurso a crédito bancário e/ou capital de familiares	46,44	0,236
Recurso a outros tipos de financiamento	40,09	

A título de conclusão, apenas a hipótese H4: Empreendedores com formação ligada à economia possuem um nível de literacia financeira superior, se verifica na nossa amostra.

## 5. Conclusões

Para estudar o tema do presente trabalho, ou seja, a literacia financeira dos empreendedores de empresas portuguesas incubadas iniciou-se com uma breve revisão de literatura. Apesar de não haver uma única definição de literacia financeira utilizou-se a recomendada pela OCDE, indicada pelos autores Atkinson e Messy (2012). O critério de escolha foi o facto da entidade em questão possuir já um inquerito geral orientador para poder ser aplicado a todos os países.

Para este trabalho foi criado um inquérito com questões que tinham como finalidade o apuramento dos níveis de literacia financeira. Este inquérito foi colocado a empreendedores instalados em incubadoras. A amostra reunida foi de 85 empresas pertencentes a incubadoras do norte e centro. A maioria dos inquiridos é do sexo masculino (66%) e a faixa etária é de 22-34 anos (48%). No que diz respeito à formação, a maioria possui licenciatura (55%) na área de engenharia (47%), seguida de economia e gestão (18%).

Algumas questões colocadas foram alvo de análise para a criação de um índice de literacia financeira. No que diz respeito a este nível de literacia financeira apurado no presente estudo, 66% dos empreendedores de empresas incubadas inquiridas apresenta um bom nível de literacia financeira (nível 4 e 5, numa escala de 1 a 5). Podemos dizer que os empreendedores possuem bons níveis de literacia financeira. No entanto, os mesmos empreendedores subestimam as suas capacidades, pois apenas 48% se classifica no nível 4 e 5. Este facto não vai de encontro à literatura encontrada, em que, empreendedores de Inglaterra, apresentam excesso de confiança (Brown et al., 2006).

Para perceber se determinadas características dos empreendedores constituem uma influência no nível de literacia financeira analisamos os dados dos inquéritos para testar seis hipóteses de estudos. Para isso, utilizamos o teste de Kruskal Wallis, um teste de igualdade das medianas, no programa SPSS.

Na amostra da presente dissertação as hipóteses: H1: Indivíduos do sexo masculino apresentam níveis de literacia financeira superiores ao sexo feminino; H2: Os níveis de literacia financeira são mais baixos nos empreendedores mais jovens; H3: Empreendedores com níveis de formação mais elevados possuem um nível de literacia

financeira superior; H5: A dimensão da empresa que o empreendedor constituiu influência positivamente o nível de literacia financeira dos meses; e H6: Empreendedores que tenham adquirido financiamento que não através de capitais próprios e de familiares/amigos possuem um nível de literacia financeira superior, não se verificam na nossa amostra.

A hipótese H4: Empreendedores com formação ligada à economia possuem um nível de literacia financeira superior, verifica-se na nossa amostra.

Segundo o presente estudo, apenas o facto de possuírem formação na área de economia/gestão comparativamente às restantes áreas de estudo influência positivamente os níveis de literacia financeira.

Apesar das restantes hipóteses que foram retiradas da literatura não se verificarem, temos que ter em conta que a nossa amostra é muito específica. A maioria dos empreendedores destas empresas incubadas é jovem, não havendo muito discrepância de idades. Por outro lado, a experiência e apoio das incubadoras pode levar a que os níveis de literacia financeira sejam distintos. Cada vez mais, os empresários de empresas incubadas poderão ser influenciados positivamente e apoiados de forma a gerar uma maior igualdade entre cada um.

Um outro ponto estudado no trabalho foi perceber quais as áreas em que os empreendedores procuram mais ajuda externa. As três principais áreas de procura de ajuda externa, no início do negócio, segundo a nossa amostra, são na área de contabilidade (65%), na área financeira (35%) e para a realização do plano de negócios (34%).

Tendo em conta a participação nas diversas áreas dentro da empresa e o nível de confiança nas suas próprias capacidades nas mesmas áreas verificou-se uma discrepância entre o nível de confiança e a participação activa na área.

No que diz respeito à área técnica há uma participação inferior ao que seria de esperar, todavia poderá haver uma delegação de funções dentro da empresa, levando aos empreendedores a não conseguirem participar nesta actividade apesar de considerarem que têm capacidades para tal.

Na área de marketing comercial, na área da fiscalidade e na área dos seguros existe uma ligeira diferença entre participação e o nível de confiança, os empreendedores participam na actividade apesar de não revelarem confiança nas suas capacidades. Na actividade de realização do plano de negócios, na área no investimento, na área da contabilidade existe uma relativa concordância entre participação e nível de confiança.

As conclusões da presente dissertação são importantes sobretudo para entidades que prestem apoio, ou o pretendam fazer, a empreendedores que iniciem o seu negócio. Além disso, as próprias incubadoras com as conclusões do presente estudo podem perceber qual o perfil, características e dificuldades do seu público-alvo.

Ao longo da realização da presente dissertação deparamo-nos com alguns obstáculos nomeadamente o facto de existir uma vasta literatura sobre a literacia financeira, mas da população em geral ou sobre a população mais jovem, especialmente estudantes. Ao nível dos empreendedores não se encontrou literatura para poder fazer uma consistente análise e comparação e estudos semelhantes. Paralelamente a esta situação, a falta de acesso aos empreendedores foi um outro entrave. Uma vez que o tempo era escasso, nomeadamente pela dificuldade de conciliar horários o contacto com os empreendedores necessitou de ser maioritariamente via *email*.

Assim sendo, proponho para trabalhos futuros um aprofundamento de análise, nomeadamente comparação entre incubadoras e regiões. Seria uma mais-valia a criação por parte de uma entidade governamental mundial, um inquérito direccionado a empreendedores que pudesse ser alvo de comparações mundiais, tal como já se verifica ao nível da população em geral.

A relação entre o empreendedorismo e a literacia financeira pode ser analisada e aprofundada e o conhecimento dos pontos mais fortes e mais fracos dos empreendedores poderá ser aproveitado pelos governos para melhorar o nível de literacia financeira dos seus empreendedores com acções de formação e posteriormente melhorar a sua economia. Ao nível das formações estas deverão ser focadas nos pontos mais frágeis dos empresários e é com este género de estudos que se pode apurar onde é necessário intervir.

## 6. Bibliografia

- Aerts, K., Matthyssens, P. e Vandenbempt, K. 2007. Critical role and screening practices of European business incubators. *Technovation*, **27**, 254-267.
- Atkinson, A. e Messy, F. 2012. Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study. *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, No. 15, *OECD Publishing*.
- Aworemi, J., Abdul-Azeez, I. e Opoola, N. A. 2010. Impact of Socio-Economic Factors on the Performance of Small-Scale Enterprises in Osun State, Nigeria. *International Business Research*, **3**, 92.
- Banco de Portugal 2010. Relatório do Inquérito à Literacia Financeira da População Portuguesa.
- Beauchamp, S. e Hicks, C. 2004. Financial Management and Effectiveness in Public Service Organizations: The CIPFA FM Model. *Public Money & Management*, **24**, 185-191.
- Bloom, N., Mahajan, A., McKenzie, D. e Roberts, D. 2010. Why do firms in developing countries have low productivity? *Available at SSRN 1533430*.
- Boeri, T. e Guiso, L. 2007. The Subprime Crisis: Greenspan's Legacy. The First Global Financial Crisis of the 21st Century. *VoxEU Publications. Centre for Economic Policy Research*, 37-39.
- Braunstein, S. e Welch, C. 2002. Financial literacy: an overview of practice, research, and policy. *Federal Reserve Bulletin*, 445-457.

- Brixy, U., Sternberg, R. e Stüber, H. 2013. Why some nascent entrepreneurs do not seek professional assistance. *Applied Economics Letters*, **20**, 157-161.
- Brown, R., Saunders, M. e Beresford, R. 2006. You owe it to yourself: The financially literate manager. *Accounting Forum*, **30**, 179-191.
- Bruhn, M. e Zia, B. 2011. Stimulating Managerial Capital in Emerging Markets: The Impact of Business and Financial Literacy for Young Entrepreneurs. *World Bank Policy Research Working Paper Series*.
- Canada, S. 2009. Canadian Financial Capability Survey, 2009 – User Guide.
- Cole, S., Sampson, T. e Zia, B. 2011. Prices or knowledge? What drives demand for financial services in emerging markets? *The journal of finance*, **66**, 1933-1967.
- Conselho Nacional de Supervisores Financeiros, 2011. Plano Nacional de Literacia Financeira 2011-2015.
- Gorman, G., Hanlon, D. e King, W. 1997. Some research perspectives on entrepreneurship education, enterprise education and education for small business management: a ten-year literature review. *International Small Business Journal*, **15**, 56-77.
- Gouws, D. e Shuttleworth, C. 2009. Financial literacy: an interface between financial information and decision-makers in organisations. *Southern African Business Review*, **13**.
- Gries, T. e Naudé, W. 2011. Entrepreneurship and human development: A capability approach. *Journal of Public Economics*, **95**, 216-224.
- Grimaldi, R. e Grandi, A. 2005. Business incubators and new venture creation: an assessment of incubating models. *Technovation*, **25**, 111-121.



- Hernández-Trillo, F., Pagán, J. e Paxton, J. 2005. Start-up Capital, Microenterprises and Technical Efficiency in Mexico. *Review of Development Economics*, **9**, 434-447.
- Hill, M. e Hill, A. 1998a. A Construção de um questionário. *Centro de Estudos sobre a Mudança Socioeconómica*.
- Hill, M. e Hill, A. 1998b. Investigação empírica em ciências sociais: Um guia introdutório.
- Hilgert, M., Hogarth, J. e Beverly, S. 2003. Household financial management: The connection between knowledge and behavior. *Fed. Res. Bull.*, **89**, 309.
- Huston, S. J. 2010. Measuring Financial Literacy. *Journal of Consumer Affairs*, **44**, 296-316.
- Johnston, D. 2005. Importance of Financial Literacy in the Global Economy.
- Klapper, L., Lusardi, A. e Panos, G. 2011. Financial Literacy and the Financial Crisis: Evidence from Russia. *Available at SSRN 1786826*.
- Lewis, S. e Messy, F. 2012. Financial Education, Savings and Investments: An Overview. *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, No. 22, *OECD Publishing*.
- Lusardi, A., Panos, G. e Klapper, L. 2012. Financial Literacy and the Financial Crisis.
- Mandell, L. e Klein, L. S. 2009. The impact of financial literacy education on subsequent financial behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, **20**, 15-24.
- Nunoo, J. e Andoh, F. Sustaining Small and Medium Enterprises through Financial Service Utilization: Does Financial Literacy Matter? 2012 Annual Meeting,

August 12-14, 2012, Seattle, Washington, 2011. Agricultural and Applied Economics Association.

O'neal, T. e Kulonda, D. Developing financial literacy in budding entrepreneurs. 2004. 3247-3254.

Ocde 2005. Improving Financial Literacy: OECD Publishing.

Ocde 2009a. Financial Education and the Crisis.

Ocde 2009b. Measuring Entrepreneurship.

Oseifuah, E. 2010. Financial literacy and youth entrepreneurship in South Africa. *African Journal of Economic and Management Studies*, **1**, 164-182.

Quivy, R. e Campenhoudt, L. 2005. *Manual de Investigação em Ciências Sociais*, Gravida.

Rahmandoust, M., Shah, I., Norouzi, M., Hakimpour, H. e Khani, N. 2011. Teaching Financial Literacy to Entrepreneurs for Sustainable Development. *OIDA International Journal of Sustainable Development*, **2**, 61-66.

Sage 2012. Sage Canadian Small Business Financial Literacy Survey.

Salas-Fumás, V. e Sanchez-Asin, J. J. 2013. The management function of entrepreneurs and countries' productivity growth. *Applied Economics*, **45**, 2349-2360.4

Tucker, J. e Lean, J. 2003. Small firm finance and public policy. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, **10**, 50-61.

Van Der Kuip, I. e Verheul, I. 2004. Early development of entrepreneurial qualities: the role of initial education. *Journal of Entrepreneurship Education*, **2**, 2003

.

Widdowson, D. e Hailwood, K. 2007. Financial literacy and its role in promoting a sound financial system. *Reserve Bank of New Zealand Bulletin*, **70**, 37 - 47.

## **7. Anexos**

## Anexo I - Inquérito

### Literacia financeira dos empreendedores

Este inquérito insere-se no âmbito da dissertação do Master in Finance, da Faculdade de Economia da Universidade do Porto, que pretende efetuar um estudo sobre o nível de literacia financeira dos empreendedores portugueses.

**\*Obrigatório**

**A que incubadora pertence? \***

Esta pergunta é obrigatória

**Género \***

- ☐ Masculino
- ☐ Feminino

**Idade \***

- ☐ < 21
- ☐ 22 - 34
- ☐ 35 - 44
- ☐ 45 - 54
- ☐ 55 - 64
- ☐ 65 ou mais

**Qual o seu nível de instrução? \***

Caso seja outra opção especifique qual

- ☐ Ensino Secundário
- ☐ Licenciatura
- ☐ Outro:

**Qual a sua área de formação? \***

Caso seja outra opção especifique qual

- ☐ Economia/Gestão
- ☐ Engenharia
- ☐ Ciências da Vida e da Saúde
- ☐ Direito
- ☐ Artes/Arquitetura
- ☐ Humanidades
- ☐ Outro:

**Qual é o número de divisão do seu CAE? \***

Os dois primeiros números do seu CAE p.e. se o seu CAE é 18140 o número de divisão é 18

**Qual o volume de negócios da sua empresa, em 2012? \***

**Quantos trabalhadores possuía a empresa em 2012? \***

**Qual a data de constituição da empresa? \***

Precisão no mês e no ano

Mês	Dia	2013	31
-----	-----	------	----

**Quando iniciou a incubação? \***

Precisão no mês e no ano

Mês	Dia	2013	31
-----	-----	------	----

**Quando começou a comercializar? \***

Precisão no mês e no ano

Mês	Dia	2013	31
-----	-----	------	----

**Para o financiamento a sua empresa recorreu a: \***

Caso seja outra opção explicita qual

- ☐ Capitais próprios
- ☐ Capital de amigos/conhecidos/família
- ☐ Recurso a crédito bancário
- ☐ Recurso a ajudas do estado/QREN
- ☐ Empresas de Capital de risco/Business Angels
- ☐ Outro:

**Como realiza a gestão da tesouraria de curto prazo? \***

Caso seja outra opção explicita qual

- ☐ Conta caucionada
- ☐ Cartão de crédito
- ☐ Descoberto bancário
- ☐ Factoring
- ☐ Crédito bancário
- ☐ Outro:

**Procurou apoio externo, no início do negócio, em que áreas? \***

Caso seja outra opção explicita qual

- ☐ Técnica
- ☐ Financeira
- ☐ Contabilidade
- ☐ Plano de negócios
- ☐ Seguros
- ☐ Marketing Comercial
- ☐ Fiscalidade
- ☐ Investimentos
- ☐ Outro:

**Atualmente procura apoio externo em que áreas? \***

Caso seja outra opção explicita qual

- ☐ Técnica
- ☐ Financeira
- ☐ Contabilidade
- ☐ Plano de negócios
- ☐ Seguros
- ☐ Marketing Comercial
- ☐ Fiscalidade
- ☐ Investimentos
- ☐ Outro:

**A elaboração de um plano de negócios na criação de um negócio é: \***

1 2 3 4 5

Nada importante ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Muito importante

**No desenvolvimento da empresa, a elaboração de um plano de negócios atualmente é: \***

1 2 3 4 5

Nada importante ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Muito importante

**Foi realizado um plano de negócios aquando do início da empresa? \***

- ☐ Sim
- ☐ Não

**Atualiza regularmente o plano de negócios? \***

- ☐ Sim
- ☐ Não

**Se não existe um plano de negócios explicita porquê porquê?**

- ☐ É difícil de fazer
- ☐ Ocupa muito tempo a sua elaboração
- ☐ Não considero prioritário para a empresa
- ☐ Não tem utilidade

**A análise do risco vs rentabilidade de um investimento no negócio é? \***

1 2 3 4 5

Nada importante ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Muito importante

**Quando tem que tomar decisões de financiamento quantas opções considera \***

- ☐ Escolho a primeira que me apresentam
- ☐ Duas
- ☐ Três ou mais

**Qual considera ser o seu nível de literacia financeira? \***

Literacia financeira é uma combinação de consciência, conhecimento, habilidade, atitude e comportamento necessários para tomar decisões financeiras sólidas e, alcançar o bem-estar financeiro indivíduo (segundo Atinkson e Messy,2012)

1 2 3 4 5

Mau ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Muito bom

**Em quais das seguintes atividades de gestão da empresa participa ativamente \***

Caso seja outra opção explicita qual

- ☐ Financeira
- ☐ Técnica
- ☐ Contabilidade
- ☐ Plano de negócios
- ☐ Seguros
- ☐ Marketing Comercial
- ☐ Fiscalidade
- ☐ Investimentos
- ☐ Outro:

**No caso de recorrer a crédito bancário, acompanha as suas condições e compara-as com as alternativas existentes?**

- ☐ Sim, pelo menos semestralmente
- ☐ Sim, uma vez por ano
- ☐ Sim, sempre que possuo dificuldades em pagar alguma dessas responsabilidades
- ☐ Não

**No caso de recorrer a crédito bancário, renegoceia as suas condições?**

- ☐ Sim, pelo menos semestralmente
- ☐ Sim, uma vez por ano
- ☐ Sim, sempre que possuo dificuldades em pagar alguma dessas responsabilidades
- ☐ Não

**Sabe como se efetua a previsão dos fluxos de caixa? \***

- ☐ Sim
- ☐ Não



Com que frequência se efetua, na sua empresa, a previsão dos fluxos de caixa? \*

- ☐ Nunca
- ☐ Uma vez por ano
- ☐ Pelo menos semestralmente

Qual o seu nível de confiança, nas suas capacidades financeiras? \*

1 2 3 4 5

Pouco confiante ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Muito confiante

Qual o nível de confiança, nas suas capacidades contabilísticas? \*

1 2 3 4 5

Pouco confiante ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Muito confiante

Qual o seu nível de confiança, nas suas capacidades, na realização do plano de negócios? \*

1 2 3 4 5

Pouco confiante ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Muito confiante

Qual o seu nível de confiança, nas suas capacidades, na área técnica do negócio? \*

1 2 3 4 5

Pouco confiante ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Muito confiante

Qual o seu nível de confiança, nas suas capacidades, na área marketing comercial? \*

1 2 3 4 5

Pouco confiante ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Muito confiante

Qual o seu nível de confiança, nas suas capacidades, na área dos seguros? \*

1 2 3 4 5

Pouco confiante ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Muito confiante

Qual o seu nível de confiança, nas suas capacidades, na área dos impostos? \*

1 2 3 4 5

Pouco confiante ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Muito confiante

Qual o seu nível de confiança, nas suas capacidades, na área do investimento? \*

1 2 3 4 5

Pouco confiante ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Muito confiante

## Anexo II - Escala de classificação do ILF de cada questão.

Questões	Opções de resposta	Respectiva pontuação na escala de classificação
A elaboração do plano de negócios no início do negócio é?	1 (Nada Importante)	-2
	2	-1
	3	0
	4	1
	5 (Muito Importante)	2
No desenvolvimento do negócio o plano de negócios é?	1 (Nada Importante)	-2
	2	-1
	3	0
	4	1
	5 (Muito Importante)	2
Foi realizado um plano de negócios no início da empresa ?	Não	-1
	Sim	1
Actualiza regularmente o plano de negócios?	Não	-1
	Sim	1
A análise do risco vs rendibilidade de um investimento no negócio é?	1 (Nada Importante)	-2
	2	-1
	3	0
	4	1
	5 (Muito Importante)	2
Quando tem que tomar decisões de financiamento quantas opções considera?	Escolho a primeira que me apresentam	-1
	Duas	0
	Três ou mais	1
No caso de recorrer a crédito bancário, acompanha as suas condições e compara-as com as alternativas existentes	Não	-2
	Sim, sempre que possuo dificuldades em pagar alguma dessas responsabilidades	-1
	Sim, uma vez por ano	1
	Sim, pelo menos semestralmente	2
No caso de recorrer a crédito bancário, renegoceia as suas condições?	Não	-2
	Sim, sempre que possuo dificuldades em pagar alguma dessas responsabilidades	-1
	Sim, uma vez por ano	1
	Sim, pelo menos semestralmente	2
Sabe como se efetua a previsão dos fluxos de caixa?	Não	-1
	Sim	1
Com que frequência se efetua, na sua empresa, a previsão dos fluxos de caixa?	Nunca	-1
	Uma vez por ano	0
	Pelo menos semestralmente	1

Fonte: Elaboração própria.

### Anexo III - Exemplos de atribuição de pontos

- Empreendedor X (não recorreu a crédito bancário)

Respostas às questões

Questão	Resposta	Pontuação
A elaboração de um plano de negócios na criação de um negócio é:	5	2
No desenvolvimento da empresa, a elaboração de um plano de negócios actualmente é:	4	1
Foi realizado um plano de negócios aquando do início da empresa?	Sim	1
Actualiza regularmente o plano de negócios?	Sim	1
A análise do risco vs rendibilidade de um investimento no negócio é?	5	2
Quando tem que tomar decisões de financiamento quantas opções considera	Três ou mais	1
Sabe como se efectua a previsão dos fluxos de caixa?	Sim	1
Com que frequência se efectua, na sua empresa, a previsão dos fluxos de caixa?	Pelo menos semestralmente	2
<b>Pontuação Total</b>		<b>10</b>

- Empreendedor Y (recorreu a crédito bancário)

Questão	Resposta	Pontuação
A elaboração de um plano de negócios na criação de um negócio é:	5	2
No desenvolvimento da empresa, a elaboração de um plano de negócios actualmente é:	4	1
Foi realizado um plano de negócios aquando do início da empresa?	Sim	1
Actualiza regularmente o plano de negócios?	Sim	1
A análise do risco vs rendibilidade de um investimento no negócio é?	5	2
Quando tem que tomar decisões de financiamento quantas opções considera	Três ou mais	1
No caso de recorrer a crédito bancário, acompanha as suas condições e compara-as com as alternativas existentes?	Sim, pelo menos semestralmente	2
No caso de recorrer a crédito bancário, renegoceia as suas condições?	Sim, pelo menos semestralmente	2
Sabe como se efectua a previsão dos fluxos de caixa?	Sim	1
Com que frequência se efectua, na sua empresa, a previsão dos fluxos de caixa?	Pelo menos semestralmente	2
<b>Pontuação Total</b>		<b>14</b>